

La Revista Decana
del Transporte
de Mercancías.
Camiones, Furgonetas,
Carrocerías y
Componentes.

Año 43. #466.
Julio-Agosto 2021

TRANSPORTE3

www.transporte3.com

PRUEBA: SCANIA S 540 CV MÁS POTENCIA Y MENOS CONSUMO



- Portugal prohíbe que los conductores carguen y descarguen •
- Entrevista: Ruggero Mughini (IVECO) • Nuevo Mercedes-Benz eActros •
- MAN incorpora mejoras en su nueva generación de camiones •
- Especial Postventa •

Charged & Ready.

El nuevo eActros.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust





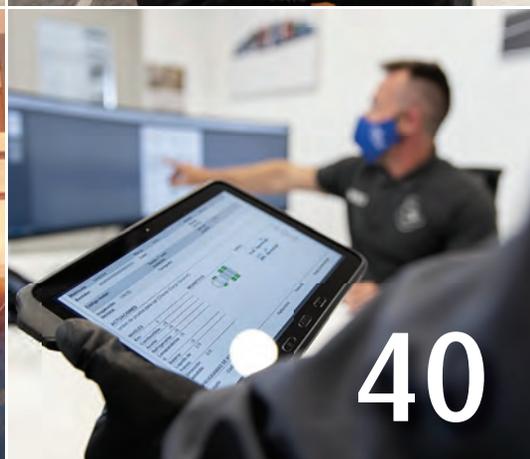
VOLVER A EMPEZAR



Luis Gómez-Llorente
Director de Transporte 3

Justo antes de comenzar el descanso veraniego una noticia inesperada ha sorprendido al sector del transporte de mercancías por carretera y al ámbito político en general: Pedro Sánchez decidió sustituir al ministro de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, José Luis Ábalos. Durante años fue una de las personas más cercanas al presidente del Gobierno y su nombre no entraba en las quinielas cuando se hablaba de crisis de gobierno. Aunque con Ábalos el término “transporte” regresó a la denominación del Ministerio, no será recordado por los transportistas como uno de los mejores ministros del ramo. En los momentos más tensos, como cuando una amenaza de paro patronal sobrevolaba el sector, mostró poco interés en conocer a fondo los problemas de los transportistas y se borró de la primera fila. En líneas generales, han sido escasos los actos vinculados al transporte de mercancías por carretera que han tenido la oportunidad de contar con su presencia, pero la guinda de su gestión han sido los peajes. Después de muchos años esquivando la posible llegada de la euroviñeta, todo parece indicar que los transportistas serán los grandes perjudicados por la

implantación del pago por uso en las carreteras españolas. Ábalos ha dejado ese regalo envenenado y prácticamente no ha resuelto ninguno de los problemas que acechan al sector desde tiempos inmemoriales. Bueno, hay una única excepción: ha impulsado la creación la ley que recoge sanciones a la morosidad en el transporte de mercancías por carretera. Raquel Sánchez, hasta ahora alcaldesa de Gavá, un municipio catalán con algo más de 45.000 habitantes, ha sido la elegida para tomar las riendas de un Ministerio con múltiples e importantes responsabilidades. Sería injusto valorar a la recién llegada atendiendo únicamente a su currículum, donde el transporte tiene escaso protagonismo. Habrá que esperar al inicio del nuevo curso para conocer sus intenciones y su grado de implicación con un sector que habitualmente no despierta grandes pasiones. Veremos, si tal y como expresó en su discurso de toma de posesión, “la proximidad y el contacto” de los que ha hecho gala en el ámbito local, permiten a Sánchez empaparse de la realidad del sector y aborda “los cambios y grandes transformaciones” que necesita.



03 EDITORIAL
Volver a empezar

32 PRODUCTO
La nueva generación de camiones MAN es aún mejor

26 PRUEBA
SCANIA S 540 CV: Más potencia y menos consumo

34 PRODUCTO
Renault Trucks compensará a sus clientes por las paradas no previstas

06 EN PORTADA
Los conductores no podrán realizar labores de carga y descarga en Portugal

20 ENTREVISTA
Ruggero Mughini, Director general de IVECO para España y Portugal

40 ESPECIAL
Especial Postventa

TRANSPORTE3



14 REPORTAJE

Asamblea ASTIC 2021: El transporte por carretera, esencial en la lucha contra la pandemia

24 PRODUCTO

Nuevo Mercedes-Benz eActros

56 ASCATRAVI

Matriculaciones de vehículos carrozados: Efecto rebote

Revista fundada por:
Jesús Gómez Llorente

Depósito Legal:
M-16.378-1977

Edita:
Grupo Editorial Editec

Director:
Luis Gómez-Llorente

Redactor Jefe:
Luis Francisco Blanco Barba

Redacción:
Isabel Blancas Maldonado
Alejandra Cabornero Hernando

Publicidad
Jorge Rohrer Hernando

Pruebas Técnicas:
Manuel Rujas

Colaboradores:
Verónica Olivera Villanueva (Periodista), José Carlos Cámara (Periodista), José M. Cáncer Lalanne (Doctor Ingeniero), Antonio Mozas Martínez (Ingeniero), Francisco Sánchez-Gamborino (Abogado. Doctor en Derecho), Manuel Fernández Martínez, Gonzalo Garos, Isidoro Hernández Ferrer

Sección Oficial:



Dirección, Redacción y Publicidad:
C/. Padilla, 72
Tel.: 91 401 69 21 / 91 401 34 39

Impresión:
Gráficas Aries

Preimpresión:
infoycomunicación

Los artículos firmados expresan el criterio de sus autores, sin que ello suponga que TRANSPORTE 3, ni las respectivas empresas de los colaboradores, compartan necesariamente las opiniones expuestas por los primeros

ORGANIZADOR DE LOS PREMIOS NACIONALES DEL TRANSPORTE





LOS CONDUCTORES NO PODRÁN REALIZAR LABORES DE CARGA Y DESCARGA EN PORTUGAL

SE CONVIERTE EN EL PRIMER PAÍS EUROPEO CON UNA REGULACIÓN ESPECÍFICA

A PARTIR DEL 11 DE SEPTIEMBRE, LAS OPERACIONES DE CARGA Y DESCARGA EN EL PAÍS LUSO DEBEN SER REALIZADAS POR EL EXPEDIDOR O EL DESTINATARIO, QUE TENDRÁ QUE RECURRIR A TRABAJADORES FORMADOS QUE NO SEAN CONDUCTORES

La constatación por parte de las autoridades portuguesas de la falta de implicación de las empresas cargadoras y operadores logísticos en la mejora de la actividad de la carga y descarga, así como la necesidad de reducir los tiempos de espera, ha motivado la aprobación del Decreto-Ley 57/2021. Consideran que la situación actual no cumple "con los objetivos de política pública y han demostrado ser perjudiciales para la economía nacional y la productividad empresarial", como se señala expresamente en su exposición de motivos.

SE APLICARÁ A TODOS LOS CONDUCTORES

La nueva regulación se aplicará a todas las cargas y descargas realizadas en Portugal, independientemente de la nacionalidad de la empresa de transportes o del conductor. En su artículo 23 C establece que en los casos en que la operación de carga o descarga sea responsabilidad del

transportista, por haberlo establecido de forma expresa en el contrato, éste deberá recurrir a trabajadores formados que no sean conductores para su realización.

Solo se admite la realización de operaciones de carga y descarga por parte de conductores profesionales en algunos casos, como la distribución de mercancías de almacenes a tiendas, mudanzas y puerta a puerta; y transporte de combustibles, mercancías a granel y porta automóviles, sin perjuicio de las disposiciones especiales para mercancías peligrosas.

HASTA 15.000 EUROS DE MULTA

El incumplimiento de esta normativa puede ser considerado una infracción muy grave, lo que acarrearía una multa de hasta 15.000 euros. Portugal ha establecido varios escalones en función del tipo de infracción, que se mueven entre los 1.250 €-3.740 € y de 5.000 a 15.000 €, según los casos.

TIEMPO MÁXIMO DE CARGA Y DESCARGA

Según reza el artículo 23-A2 de este decreto, "el tiempo máximo de espera establecido para realizar cada operación de carga y descarga, que incluye el tiempo de espera inicial y el tiempo de espera final, es de dos horas, contadas desde el tiempo previamente acordado o programado entre el expedidor, destinatario y transportista."



La operación de carga y descarga debe programarse con:

- 24 horas antes, para el transporte nacional, o el día hábil anterior, en el caso de transporte de mercancías peligrosas;
- 48 horas antes, para el transporte entre Portugal y España, o el día hábil anterior, en el caso de transporte de mercancías peligrosas; y
- 72 horas para otros transportes internacionales.

RESPONSABILIDAD POR EL TIEMPO DE ESPERA

También se ha regulado la responsabilidad y en su caso la indemnización que el transportista tendrá derecho cuando se excedan los plazos máximos.

ESTUVO PROHIBIDO EN ESPAÑA

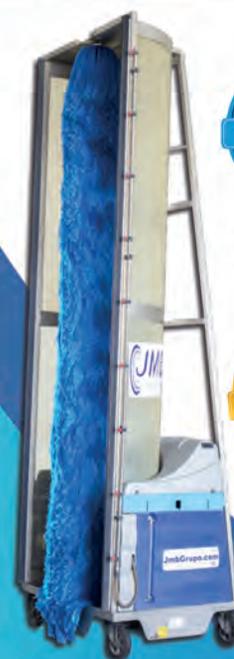


Las asociaciones de transportistas recuerdan que la prohibición de realizar la carga y la descarga por parte del conductor estuvo recogida en la Ley de Ordenación del Transporte durante más de 10 años. "Desafortunadamente no se llegó a aplicar por falta de desarrollo reglamentario", remarcan desde Fenadismer.

MARCA LA DIFERENCIA EN CADA KM

BATT WASH

El lavado móvil de alto rendimiento



PREGUNTA
POR NUESTRO
PLAN RENOVE



Funciona con **Baterías**



100% móvil:
lava tu camión / autobús
donde quieras



Ecológico:
0 emisiones



Silencioso



Rápido:
lava tu camión en menos
de 7min y tu autobús
en menos de 2min



Ahorro:
lava tu camión por menos
de 1€ y tu autobús
por menos de 0,5€



+34 607 400 483



www.JmbGrupo.com

ACTUALMENTE EN ESPAÑA CERCA DEL 70% DE LOS CONDUCTORES PROFESIONALES DE VEHÍCULOS PESADOS PARTICIPA EN LA CARGA Y DESCARGA DE LA MERCANCÍA QUE TRANSPORTAN. SE ESTIMA QUE OBLIGARLES A REALIZAR ESTAS TAREAS SUPONE PARA LOS CARGADORES UN "AHORRO" DE COSTES SUPERIOR A LOS 2.000 MILLONES DE EUROS AL AÑO

Así, el artículo 23 indica que "Cuando el tiempo de espera de dos horas se excede por motivos relacionados con el expedidor o el destinatario, el transportista tiene derecho a una compensación a cargo del responsable del incumplimiento, por el tiempo de inactividad del vehículo que no incluye las dos horas de tiempo de espera, por cada hora o fracción subsiguiente, hasta un límite de 10 horas."

SÍ ES POSIBLE PROHIBIRLO EN ESPAÑA

ASTIC ha anunciado que solicitará a la nueva ministra de Transportes, Raquel Sánchez, que España prohíba la carga y descarga de mercancías por parte de los conductores profesionales, tal y como acaba de hacer Portugal.

RAQUEL SÁNCHEZ, NUEVA MINISTRA DE TRANSPORTES

Después de siete años como alcaldesa del municipio catalán de Gavá, ha sido la elegida por Pedro Sánchez para sustituir a José Luis Ábalos al frente del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (Mitma). Sánchez Jiménez se licenció en derecho por la universidad de Barcelona y completó su formación con el máster de Derecho del Trabajo y Seguridad Social en la Universidad Pompeu Fabra. Ha militado en el PSC desde 2003 y en 2007 fue nombrada teniente de alcalde de Economía y Hacienda, Recursos Humanos y Servicios Generales del Ayuntamiento de Gavà y portavoz del grupo municipal socialista. Posteriormente en el 2011 pasó a ocupar el cargo de teniente de alcalde Urbanismo, Promoción Económica, Medio Ambiente y Sostenibilidad. En febrero de 2014, sustituyó a Joaquim Balsera Garcia y se convirtió en alcaldesa de Gavá. Desde esta localidad catalana de poco más de 45.000 habitantes desembarca en el Mitma. Además, Raquel Sánchez es vicepresidenta segunda de la Red Española de Ciudades por el Clima, la Sección de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP) que persigue integrar en las políticas municipales la mitigación y adaptación al cambio climático.



"Esta reivindicación, que ya lleva años encima de la mesa de negociación del Comité Nacional de Transporte por Carretera y el ministerio, vuelve a coger fuerza gracias a la nueva legislación lusa, que ha demostrado que sí es posible prohibir la intervención directa de los conductores en este tipo de operaciones. Por tanto, los que se negaban a prohibirlo, amparándose en el hecho de que en ningún país europeo existía legislación específica que así lo dictaminase, ya no tienen excusa para no hacerlo", destaca Ramón Valdivia, director general de ASTIC.

CERCA DEL 70% DE LOS CONDUCTORES CARGA Y DESCARGA

Actualmente en España cerca del 70% de los conductores profesionales de vehículos pesados participa en la carga y descarga de la mercancía que transportan, una labor totalmente ajena a su actividad profesional que acarrea abusos, fatiga en los conductores, lo que puede traducirse en siniestralidad al volante; accidentes laborales al ejecutar las labores de carga y descarga y al manipular la mercancía, lo que afecta a los propios conductores (bajas laborales) y a las empresas transportistas que ven incrementados sus costes.

"En un país como España, donde se da la paradoja de que con cerca de un 40% de paro juvenil seguimos necesitando unos 15.000 conductores profesionales, sería lógico atraer e incentivar a las nuevas generaciones para que se conviertan en transportistas. Para ello, tenemos que hacer más atractiva esta profesión con medidas como rebajar la edad de incorporación a los 18 años, algo que ya hemos conseguido; reducir el coste de cotizaciones sociales; o dotar a las carreteras de las infraestructuras necesarias para que el descanso reglamentado de los conductores pueda realizarse en condiciones dignas y seguras. La prohibición de la carga y descarga por los conductores es otra medida que ayudaría a atraer a más jóvenes a esta profesión", subraya Valdivia.

LOS TRANSPORTISTAS SOLICITARÁN A LA NUEVA MINISTRA DE TRANSPORTES QUE ESPAÑA PROHIBA LA CARGA Y DESCARGA DE LOS CONDUCTORES, SIGUIENDO EL EJEMPLO DE PORTUGAL

BIENVENIDA, EVOLUCIÓN NUEVAS GAMAS RENAULT TRUCKS T, C & K



**RENTABILIZA TU NEGOCIO CON UN MAYOR AHORRO DE COMBUSTIBLE Y
MÁS KILÓMETROS EN LA CARRETERA**

Te presentamos nuestras nuevas Gamas T HIGH, T, C & K

Después de escuchar a nuestros clientes, en Renault Trucks incorporamos a las nuevas gamas T, C y K las últimas evoluciones en producto y servicios: el nuevo motor Euro VI Step E que reduce hasta un 3% el consumo de combustible, la optimización del intervalo de mantenimiento del motor de 13 litros, las actualizaciones de software en remoto para obtener una mayor disponibilidad del vehículo o el novedoso sistema de gestión que te permiten un seguimiento optimizado de tus vehículos en tiempo real para un mantenimiento optimizado y una mayor eficiencia en el día a día.

Confort de conducción y vida a bordo mejorado, más seguridad, menos consumo, más kilómetros en la carretera... Todo ello con un solo objetivo: conseguir tu máxima rentabilidad.

¡Descúbrelo ya!



renault-trucks.es





LOS TRANSPORTISTAS ESTÁN DISPUESTOS A "PASAR DE LAS PALABRAS A LOS HECHOS"

OVIDIO DE LA ROZA HIZO UN LLAMAMIENTO A LA UNIDAD Y PIDIÓ LA IMPLICACIÓN DE TODOS

EN LA ASAMBLEA GENERAL, EL PRESIDENTE DE LA CETM HIZO UN REPASO A LAS DIFICULTADES A LAS QUE SE HA ENFRENTADO EL SECTOR, Y RECLAMÓ SOLUCIONES PARA LOS PROBLEMAS QUE SE HAN IDO AGRAVANDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Después de que las empresas de transporte y sus profesionales hayan sido elogiadas por la sociedad y las administraciones debido al papel fundamental que han desempeñado durante la crisis sanitaria, De la Roza considera que han intentado "torpedear" al transporte de mercancías en todos los frentes: la presión de los cargadores para instaurar las 44 toneladas, el fracaso de la regulación de la carga y la descarga o la posible implantación de los peajes, son solo algunas de las cuestiones por las que el sector ha salido malparado.

PEAJES: HABRÁ MEDIDAS DE PRESIÓN

Respecto al pago por uso de las carreteras, el presidente lo calificó como "un capítulo especialmente vergonzante" principalmente porque los transportistas ya pagan más de 11.000 millones de euros anuales con el impuesto de hidrocarburos y fue tajante: "No vamos a ser los paganos de una medida que puede destrozarnos aún más nuestras empresas. No nos queda otro camino que el de establecer medidas de presión en el momento que sea preciso".

MÚLTIPLES FRENTES ABIERTOS

La subida de los precios de los carburantes, la imprecisión del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia o la falta de ayudas para la renovación de flotas fueron otros de los asuntos que Ovidio de la Roza recogió en su discurso, sin olvidarse de la negativa a incluir a los conductores profesionales como personal esencial en el plan de vacunación, la falta de ayudas a las empresas del transporte de mercancías, la competencia desleal que ejercen las VTC o la reactivación de la pérdida de honorabilidad. Por otra parte, recordó que, gracias a la intervención del CNTC, lo más probable es que se elimine el requisito de antigüedad media de la flota, y puso en evidencia que el "tan cacareado" Plan de Impulso a la Sostenibilidad solo establece "futuribles" y promesas, muchas de las cuales no benefician al sector, si bien tendió la mano al diálogo para alcanzar un acuerdo y resolver los problemas de los últimos años.

XVIII CONGRESO NACIONAL DE EMPRESARIOS

El presidente de la CETM adelantó que este encuentro se celebrará del 5 al 7 de mayo de 2022 en Alicante, después de haber sido suspendido debido a la pandemia.



Service24h. Cada día a tu lado.

Continuar su ruta es nuestra prioridad. Por eso, si encuentra cualquier inconveniente, esta tarjeta le pondrá de nuevo en marcha como si nada hubiera pasado.



24h

- Agiliza las intervenciones en caso de 24H.
- Sin tasas de transacción.
- Con garantía de pago asegurada.



- Con precios más ajustados en diferentes marcas de 37 países diferentes.
- Podrá usar el software UTA Drive&Save para optimizar los repostajes de su flota.



- Transparente y cómodo: reciba todos los cargos en una única factura por país de suministro.
- Tramitación gratuita de reclamaciones en toda Europa.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust





“LAS OFERTAS DE CARGAS HAN COGIDO VELOCIDAD DE CRUCERO”

WTRANSNET BATE RÉCORD DE OFERTAS DE CARGAS Y CAMIONES EN EL PRIMER SEMESTRE

TRAS UN INICIO DE AÑO QUE DIBUJABA UNA CURVA DE RECUPERACIÓN DE LA ACTIVIDAD, DEJAMOS ATRÁS UN MES DE JUNIO QUE HA MARCADO CIFRAS DE RÉCORD, SEGÚN REFLEJA EL ÚLTIMO INFORME DE OFERTAS DE CARGAS REALIZADO POR LA BOLSA DE CARGAS

A sí, durante el primer semestre del 2021, la actividad de transporte de mercancías por carretera ha experimentado un crecimiento extraordinario con un aumento del 50% de las ofertas de cargas, con valores que se sitúan incluso por encima del 2019. “Si nos fijamos en las ofertas de cargas y vehículos publicadas en la plataforma, nos encontramos con seis meses en los que se han registrado más de cinco millones de ofertas, barrera que no se llegó a superar en el último año pre-pandemia. Esto significa una media de 40.000 ofertas diarias, que en el mes de junio se han disparado hasta las 43.000 cada día, permitiendo cerrar solo este mes con casi un millón de ofertas diarias”, explican los responsables de la bolsa de cargas.

EL TRANSPORTE NACIONAL, AL MISMO NIVEL QUE 2019

En cuanto al transporte doméstico, las ofertas de cargas con origen y destino la Península Ibérica marcan igualmente cifras pre-pandemia, con un aumento de la actividad del 51%. En 2020, con el repunte experimentado en mayo y junio tras la reapertura de la economía tras el confinamiento, se llegó al millón de ofertas de cargas durante los primeros meses del año. “Este año, hemos rozado el millón y medio, hecho que nos sitúa en el mismo nivel que en 2019, un año extraordinariamente bueno para el transporte interior”, destacan desde Wtransnet.

DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DEL 2021, LA ACTIVIDAD DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA HA EXPERIMENTADO UN CRECIMIENTO EXTRAORDINARIO CON UN AUMENTO DEL 50% DE LAS OFERTAS DE CARGAS, CON VALORES QUE SE SITUAN INCLUSO POR ENCIMA DEL 2019

“LA CURVA ASCENDENTE DE OFERTAS DE CARGAS HA COGIDO VELOCIDAD DE CRUCERO Y NOS DIRIGIMOS A UNA CAMPAÑA DE VERANO EN EL QUE LAS PERSPECTIVAS SON MUY OPTIMISTAS”, ASEGURAN DESDE WTRANSNET

EXPORTACIONES: FRANCIA VIVE SU MEJOR MOMENTO

Las ofertas de cargas para exportación han aumentado exponencialmente con respecto al año anterior en prácticamente todos los países, con un crecimiento, como decíamos, del 46% si lo comparamos con el mismo periodo en 2020.

El crecimiento más significativo por el volumen, ya que representa el 65% de las ofertas totales que se publican para la exportación en Wtransnet, es el experimentado por Francia, que ha registrado un 60% más de actividad.

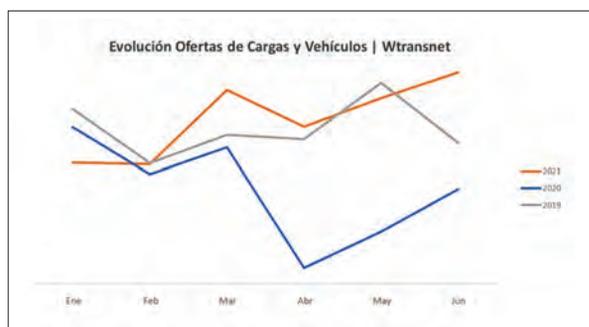
Dentro del ‘Top 10’ de países receptores de mercancía procedente de la Península Ibérica, después de Francia; Bélgica (+52%), Italia (+40%), Países Bajos (33%) y Alemania (23%), también han experimentado un extraordinario aumento de la actividad.

En el otro lado, cabe mencionar el descenso que se ha producido en ofertas de cargas hacia el Reino Unido (-19%), cuya explicación muy probablemente se encuentre en el ‘Brexit’ y su impacto en el transporte internacional de mercancías por carretera.

CRECEN LAS IMPORTACIONES

Este auge de la actividad también se ha percibido en las ofertas de cargas de importación que, con un crecimiento del 51%, ha mostrado durante el primer semestre del año “una tendencia que no es habitual, ya que generalmente nos encontramos con crecimientos más moderados”, aseguran.

La actividad con Francia, nuevamente el principal mercado de origen de las ofertas de cargas con destino España y Portugal, es altísima (+37%), pero también se ha mantenido una tendencia creciente desde otros países de origen: Bélgica (+76), Países Bajos (+75%), Alemania (+74%) e Italia (+61%). Otro mercado que toma impulso es Polonia, donde las ofertas se han doblado. También aquí cabe reseñar la bajada sufrida por Reino Unido, el único origen que presenta valores negativos, con un 18% menos de ofertas de cargas.



Air1[®] – AdBlue[®] by Yara



Pioneros en la venta de AdBlue en España y avalados por más de 15 años de experiencia, la confianza de nuestros clientes ha convertido al AdBlue de Yara en un producto de prestigio y el más consumido en Europa.



Calidad - Como licenciatarios para el uso de la marca AdBlue[®], podemos garantizar la trazabilidad de todos nuestros lotes y entregas.

Fiabilidad - La inversión en sistemas de telegestión y planificación de rutas, y nuestra experiencia, hacen del AdBlue de Yara la opción más fiable del mercado, con un ratio de incidencias prácticamente nulo y entregas siempre a tiempo.

Servicio - En un sector cada vez más exigente, en el que el cliente necesita que el proveedor aporte valor añadido, Yara ha sabido cumplir las expectativas presentando una oferta completa de servicios asociados al producto.

www.yara.es/adblue

AdBlue[®] es marca registrada de la Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA)
Air1[®] es marca registrada de Yara International ASA



Ramón Valdivia, Director G. de ASTIC y su Comité Ejecutivo.

EL TRANSPORTE POR CARRETERA, ESENCIAL EN LA LUCHA CONTRA LA PANDEMIA

ASAMBLEA ASTIC 2021

ASTIC VIENE PRESTANDO DESDE SU FUNDACIÓN EN 1960 UNA ENORME COLABORACIÓN A LA UNIÓN INTERNACIONAL DE LOS TRANSPORTES POR CARRETERA, IRU (DE PRETTO)

La Asociación del Transporte Internacional por Carretera (ASTIC) celebró su Asamblea General por video-conferencia igual que lo hizo el pasado año, pues, aunque ya se ha avanzado mucho en la victoria sobre esta maldita pandemia por COVID-19, la realidad es que aún no se debe bajar la guardia, esperando que el año próximo ya se pueda hacer presencialmente y de paso, conmemorar como merece el 60 Aniversario de la Entidad, como por dicho lamentable motivo entonces tampoco pudo hacerse. En cualquier caso, una vez más, nuestra revista ha estado presente en dicho evento anual, y en las siguientes páginas nuestro habitual colaborador jurídico Francisco Sánchez-Gamborino, también Asesor Jurídico de ASTIC, ofrece un resumen, en la parte no reservada en exclusiva para los afiliados, de lo tratado en esta Asamblea.

1. BIENVENIDA

Actuó como “maestro de ceremonias” **D. Ramón Valdivia**, Director General de ASTIC, quien dio la bienvenida a los participantes, explicó el obligado motivo de esta forma artificiosa de celebrar nuestra Asamblea anual, enfatizó la importancia de los muchos temas que en la misma se tratarían, recordó las conexiones de ASTIC -y ámbitos de actuación- tanto a nivel nacional como internacional, y presentó a los recién elegidos Presidente Marcos BASANTE y Comité Ejecutivo (reelegidos) así como a la Junta de Gobierno, en que aparecen varios nuevos titulares.

2. SALUDO DE LA CEOE

D. Antonio GARAMENDI, Presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), de la cual es miembro ASTIC, quiso enviar por video unas palabras de saludo y reconocimiento al sector transportista. Es ésta, dijo, una actividad “de largo recorrido”, como ha demostrado en estos difíciles tiempos de pandemia, y esas mismas virtudes de perseverancia y difusión de esta realidad caracterizan a ASTIC. El transporte fue declarado esencial desde el primer momento de esta crisis sanitaria, para garantizar la movilidad de las personas y la continuidad en el suministro de las mercancías,



como sigue siéndolo, incluido el transporte de vacunas. Terminó asegurando que la CEOE apoyará las iniciativas encaminadas a favorecer a las empresas en todos los aspectos, y deseando el mayor éxito a esta Asamblea.

3. SALUDO DE LA IRU

La sesión siguió con unas palabras por video de **Mr. Umberto DE PRETTO**, Secretario General de la Unión Internacional de los Transportes por Carretera (IRU), de la que ASTIC es miembro en España. Tras felicitar a los reelegidos Presidente y Comité Ejecutivo y nueva Junta de Gobierno, destacó la importante labor de ambas en estos tiempos difíciles de pandemia, el gran aporte de ASTIC a IRU a su Unión Internacional desde la fundación de la española en 1960 y el carácter insustituible del transporte por carretera, demostrado por su mayoritaria cuota de mercado, que en nacional en España llega al 95 por ciento. Terminó deseando todo éxito a esta Asamblea.

4. INFORME DEL PRESIDENTE BASANTE

El Presidente **D. Marcos BASANTE**, tras agradecer la renovada confianza en su persona que demuestra su reelección, y congratularse de contar con estos nuevos Comité Ejecutivo y Junta de Gobierno, trazó un amplio panorama de cuestiones actuales de gran interés para el sector transportista, que después resumiría para el Director General.

- **Visibilidad del sector.** Una tan lamentable circunstancia como el COVID-19 ha recordado de nuevo lo indispensable que es el transporte, que no ha parado ni en los peores momentos; pero

ESTA ODIOSA CRISIS SANITARIA HA HECHO MÁS VISIBLE NUESTRO SECTOR Y, CON SU SUMINISTRO ININTERRUMPIDO DE MERCANCÍAS, QUE LA POBLACIÓN LE RECONOZCA SU GRAN VALOR (BASANTE)

este reconocimiento, como sector esencial, tiene que darse siempre, también por la Administración Pública, a quien permanentemente ASTIC hace esta petición; tenemos que ser escuchados cada vez que se redacte una ley que nos afecte, y no tener por ejemplo que acudir cuatro veces a los Tribunales de justicia para que declaren ilícito el peaje de una autopista.

- **Escasez de conductores.** Es preciso crear un transporte como empleo atractivo; no puede ser que haya cuatro millones de parados y falten conductores; obtener el carnet de conducir profesional es demasiado caro (6000 euros): es necesario bajarlo y a ello deberían ir destinadas las ayudas con fondos europeos; ASTIC ha colaborado con el Ministerio de Defensa para aprovechar en su vida civil el carnet obtenido por militares.
- **Nuevos carburantes.** Pese a lo que aseguran los fabricantes, las alternativas reales al gasóleo son pocas: los vehículos eléctricos tienen un ámbito muy limitado y un precio excesivo, no hay motores de hidrógeno a la escala necesaria, etc. Sin ayudas, la flota no podrá renovarse; de todas formas, los actuales camiones (Euro-6) contaminan muy poco, al revés que el avión.
- **"Paquete de movilidad".** Felizmente ha sido aprobado en línea al criterio de ASTIC, para no distorsionar las condiciones de competencia entre diversos países; su vigencia será favorable.
- **Unidad de mercado.** Eterna preocupación y reivindicación de ASTIC, en todos los ámbitos, incluso laboral (un Convenio colectivo único estatal, y no esta dispersión y desigualdad), de las restricciones de circulación (no puede ser que cada C. Autónoma imponga las que quiera), etc.
- **Aumento de pesos y dimensiones, tarificación de infraestructuras.** Necesidad de que la Administración apoye a los transportistas, si de verdad nos considera un sector tan necesario.

5. INTERVENCIÓN DEL DIRECTOR VALDIVIA

D. Ramón Valdivia empezó presentando y felicitando al recién reelegido presidente Marcos Basante, para un tercer mandato quinquenal, último que permi-



Marcos Basante, Presidente de ASTIC.

ASTIC HA RECIBIDO EL PREMIO DE LA ALIANZA PARA LA FORMACIÓN DUAL, UN TIPO DE FORMACIÓN MUY EUROPEO QUE EN ESPAÑA ASTIC ESTÁ INTENTANDO APLICAR AL SECTOR TRANSPORTISTA (VALDIVIA)

ten los Estatutos de ASTIC, así como a su Comité Ejecutivo y Junta de Gobierno, a quienes deseó mucho éxito en su gestión.

Después, se refirió al gran número de conexiones y ámbitos de actuación de ASTIC. A nivel internacional, como miembro español de la Unión Internacional de los Transportes Terrestres (IRU), cuyo Secretario General hoy nos había saludado por video, y en Bruselas, siendo además miembro desde hace siete años del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y desde 2018 de la Alianza para la Formación Profesional Dual. A escala nacional, forma parte de CEOE y de CEPYME. En fin, se refirió a la continuidad en la formación -III Máster de Transporte- más difícil en tiempos de pandemia y a la intensa labor de comunicación del bombardeo legislativo, así como a la gran presencia de ASTIC en prensa, general y sectorial.

En fin, se refirió a dos importantes galardones: por una parte, el premio de IRU a los mejores gerentes ("top manager") de empresas transportistas, que este año ha recaído en **D. José Gil Elena**, de la empresa española HISPAMAROC (quien por video agradece la distinción), y por otro lado, el Premio de la Alianza para la Formación Dual, un tipo de formación muy común en varios países centroeuropeos, que en España ASTIC está intentando aplicar al sector transportista, en colaboración con el Instituto madrileño Clara del Rey y diversas empresas. El trofeo es recogido por la **Srta. Ana Muñoz**, responsable de formación en ASTIC (quien agradece el mismo).

6. ASUNTOS JURÍDICOS

A este capítulo se refirió **D. José Manuel PARDO**, Director Técnico de ASTIC. Quien centró su explicación en los siguientes puntos:



Ana Muñoz, de ASTIC, agradeciendo el Premio.

A) TRANSPORTE NACIONAL

- **Honorabilidad.** Tras las Sentencias del Tribunal Supremo de 15 y 22 Octubre 2020, que anulan por excesivamente simple y sin posibilidad de recursos el art. 119 del R. D. 70/2019 ("nuevo ROTT") -ver comentario de quien suscribe en TRANSPORTE 3, nº 461, págs. 50 a 54-, el Ministerio ha reactivado los procedimientos conducentes a su posible pérdida aplicando la Ley de Procedimiento Administrativo -39/2015 de 1 Octubre-, que es común pero más garantista.
- **Antigüedad de los vehículos.** Tras las Sentencias del Tribunal Supremo de 28 y 29 Septiembre 2020, que anulan la nueva redacción del art. 44 del ROTT, dada por el art. 2, apartado Veintidós (sic) de dicho R. D. 70/2019 y con ello el anterior requisito de antigüedad máxima de cinco meses -ver comentario de quien suscribe en TRANSPORTE 3, número y páginas recién citados-, independientemente de que se esté de acuerdo o no con ello, esta liberalización absurdamente choca con la exigencia de esta antigüedad máxima como promedio para renovar los vehículos; por eso, el Ministerio proyecta una (enésima) modificación del ROTT, para suprimir esto último.
- **Pago por uso de autopistas.** Guipúzcoa lo estableció como aplicable en su territorio desde 2017, pero fue anulado: primero, por el Tribunal Superior de J. y después por el T. Supremo (dos sentencias de cada uno), por discriminatorio y contrario a las Directivas de la UE sobre el uso de la Euroviñeta. Guipúzcoa aún podría recurrir tales sentencias ante el Tribunal Constitucional y ante el Europeo, aunque parece improbable. Entre tanto, los transportistas que han pagado estos peajes después anulados por la Justicia podrían pedir a la Administración su reintegro.
- **Comité Nacional.** Entre sus actividades se encuentra el debate sobre carga y descarga y sobre sanciones por morosidad en el pago de los portes; respecto a ambas cuestiones se había llegado a un acuerdo con la anterior Directora General, y en cuanto a lo primero, en sentido de que aunque haya pacto con el usuario para que cargue el vehículo el transportista, de los posibles daños por carga defectuosa siempre respondería dicho usuario (sistema francés); ahora el actual titular Sr. Moreno parece que quiere dar un nuevo impulso y establecer en efecto este criterio.

B) TRANSPORTE INTERNACIONAL

- **"Paquete de movilidad".** Tras su aprobación por la UE y publicación en el Diario Oficial de la UE de 31 Julio 2020, se está trabajando en los detalles necesarios para su desarrollo y aplicación.
- **Euroviñeta.** Ha habido un reciente acuerdo en la UE para seguir adelante con su implantación, pero solo con carácter voluntario en los países miembros, y además -cuando se aplique- se impondría

también a los vehículos ligeros; en la determinación de la tarifa se tendrá en cuenta las emisiones de CO2 por cada vehículo.

- **Brexit.** Parece que se había terminado de resolver algunas de las negativas consecuencias que esta decisión unilateral del Reino Unido ha traído, pero siguen los problemas de ordenación del transporte, pues ya no es legalmente posible hacer cabotaje en Francia en el marco de un viaje bilateral España-Reino Unido. En cuanto a aduanas, sigue habiendo un considerable retraso en la implantación de los controles físicos y fitosanitarios.

7. OTRAS INTERVENCIONES

D. Ruggiero MUGHINI, Director General de IVECO España y Portugal, empezó recordando que, si bien es necesario disminuir la contaminación atmosférica y acústica, ello debe ser hecho sin mengua de rentabilidad para las empresas, tanto transportistas como fabricantes de vehículos. Después, explicó el camino adoptado por su empresa para llegar a la reducción, en el total de vehículos, de un 30 % de las emisiones de CO2 en el año 2030. Y terminó refiriéndose a los logros de IVECO respecto a cada uno de los carburantes.

D. Alberto MARTÍNEZ-LACACI, Responsable comercial para vehículo pesado de CEPESA, habló de lo que su empresa ofrece como solución global a los transportistas profesionales. Y se refirió después a los nuevos carburantes de bajas emisiones, así como a su creciente red de estaciones de servicio destinadas a repostar tales carburantes en los vehículos.

8. CLAUSURA – MINISTERIO DE TRANSPORTES

El acto final de la Asamblea fue protagonizado por **D. Jaime MORENO**, recién nombrado (BOE 17 Febrero 2021) Director General de Transportes Terrestres del Ministerio. Quien empezó por un **reconocimiento al sector**, pues en efecto “el transporte por carretera lo mueve todo”, como se ha visto de nuevo y por desgracia en este último año y medio de pandemia, pero también antes, según demuestra su cuota de mercado, muy superior a la de otros modos de transporte. Son ciertos, sin embargo, los múltiples retos a que se enfrenta, entre los cuales enumeró:

- **Digitalización.** Que no es una alternativa, conlleva un importante esfuerzo y coste, pero incide positivamente en la eficiencia; el Ministerio apoyará su implantación especialmente en pequeñas empresas (que son la mayoría y en esto van más atrasadas que las grandes).
- **Sostenibilidad.** Ídem; tiene que ser cierta y como tal hecho probado, poder proclamarse.
- **Nuevos combustibles.** Ídem, con sus dificultades, incluido reciente aumento del precio del gasóleo; se establecerán ayudas para la adquisición de vehículos con nueva propulsión.
- **Carga y descarga.** Tiene que respetar la libre competencia, pero se articularán fórmulas.



Jaime Moreno, D.G.T.T. (Ministerio de Transportes).

EL MINISTERIO APOYARÁ AL TRANSPORTE MEDIANTE UN “PLAN DE IMPULSO” EN QUE COLABORA CON EL COMITÉ NACIONAL Y POR TANTO CON ASTIC, CON NUMEROSAS MEDIDAS DE GRAN CALADO (MORENO)

- **Falta de aparcamiento seguros.** Se impulsará la creación de muchos más de los existentes.
- **Infraestructuras de pago.** Es necesario lograr un consenso, y para ello, previamente, un debate serio, tanto en el marco de la Administración como en sede parlamentaria.
- **Pesos y dimensiones.** Lo mismo; su aumento podría ser útil para algunos servicios concretos; en cualquier caso, será necesario encontrar un calendario de implantación gradual y asumible.

Terminó con un **mensaje de optimismo**: además de las previsiones económicas generales positivas (5-6 % de crecimiento para 2021), el Ministerio va a apoyar el transporte mediante un “Plan de impulso” en que colabora el Comité Nacional y por tanto ASTIC en éste (y prevé medidas sobre los temas enunciados); el transporte se está recuperando antes que otras actividades (hostelería, turismo), de hecho no ha parado (reciente aumento de matriculaciones). Seguirá siendo indispensable, y trabajo no va a faltarle. Así declaró clausurada esta Asamblea de ASTIC.



TEXTO Y FOTOS DE
FRANCISCO SÁNCHEZ-GAMBORINO
DOCTOR EN DERECHO
ABOGADO ESPECIALISTA EN TRANSPORTES
VICEPRESIDENTE DE LA COMISIÓN JURÍDICA DE IRU
abogados@sanchez-gamborino.com



VOLVO TRUCKS DESVELA MÁS DETALLES DE SUS CAMIONES 100% ELÉCTRICOS

LA PRODUCCIÓN DE LAS TRACTORAS ARRANCARÁ A FINALES DE 2022 Y LOS RÍGIDOS, A PRINCIPIOS DE 2023

CON EL INICIO DE LAS VENTAS DE TRES NUEVOS CAMIONES COMPLETAMENTE ELÉCTRICOS (FH, FM Y FMX), LA MARCA OFRECERÁ A SUS CLIENTES UNA GAMA DE CINCO MODELOS ELECTRIFICADOS EN EUROPA

Los nuevos camiones pesados para los segmentos de transporte y construcción regionales tienen un peso bruto combinado (GCW) de hasta 44 toneladas y están disponibles con dos alturas de chasis alternativas, con unas distancias entre ejes de 3800 a 6700 mm y una variedad de dos, tres o cuatro configuraciones de eje.

UNA POTENTE CADENA CINEMÁTICA

Tres motores eléctricos se combinan con la probada caja de cambios I-Shift de Volvo Trucks, que tiene una nueva estrategia única de cambio de marcha optimizada para operaciones eléctricas. Juntos, los motores y la caja de cambios I-Shift constituyen una potente cadena cinemática de propulsión eléctrica que ofrece una capacidad de conducción de alta eficiencia, con un motor eléctrico con una potencia combinada de 490 kW (666 CV) y una caja de cambios con un par de hasta 28 000 Nm.

En función de las necesidades específicas de cada operación, habrá disponibles distintas opciones de tomas de fuerza, adaptadas a cada tipo de aplicación.

BATERÍAS DE NUEVA GENERACIÓN

Las baterías de tracción de alta densidad energética utilizan la última generación de tecnología de celdas de iones de litio y se ensamblarán en una planta de producción de Volvo. Un camión eléctrico con seis módulos de baterías tiene una capacidad nominal de 540 kWh, lo que permite una autonomía de hasta 300 km. Los camiones ofrecen dos formas de carga: carga de CA de hasta 43 kW, la cual resulta ideal para cargar durante la noche, o bien una carga de CC, mucho más rápida. Con un cargador de CC de 250 kW se puede cargar hasta el 80 por ciento de la capacidad de la batería en menos de 90 minutos.

UNA TRANSICIÓN PROGRESIVA

Además de los camiones eléctricos, Volvo Trucks ofrece un ecosistema completo de soluciones de servicio, mantenimiento y financiación específicamente diseñadas para los transportistas con el fin de contribuir a facilitar y acelerar su transición hacia el transporte electrificado.



COCENTRO

MOTORES RECONSTRUIDOS DE CALIDAD
TESTADOS EN EL BANCO DE POTENCIA



AFINADOS COMO EL PRIMER DÍA

Concesionario oficial

IVECO

**IVECO
BUS**



COCENTRO

Ctra. Valencia Km. 12, 28031 MADRID.
Centralita 91 301 37 60
Fax: 91 331 20 13

Avda. La Industria, 23. Pol. La Cantueña
28947 Fuenlabrada - MADRID
Tfno. 912900564

www.cocentro.com





“EL IVECO S-WAY HA TENIDO UNA FANTÁSTICA ACOGIDA QUE SE VE REFLEJADA EN LA EVOLUCIÓN DE SUS VENTAS”

RUGGERO MUGHINI, DIRECTOR GENERAL DE IVECO ESPAÑA Y PORTUGAL

EL MÁXIMO RESPONSABLE DE LA FIRMA ITALIANA EN NUESTRO PAÍS SE MUESTRA MUY SATISFECHO CON LOS RESULTADOS REGISTRADOS DURANTE EL PRIMER SEMESTRE, Y ANALIZA EL PAPEL QUE JUGARÁN LAS NOVEDADES QUE HAN PRESENTADO RECIENTEMENTE

Qué valoración hace de la evolución del mercado español de vehículos industriales durante la primera mitad del ejercicio?

En general, hemos notado una recuperación a lo largo de este primer semestre en comparación con el año 2019, pero de una forma intermitente, con diferentes resultados dependiendo de los meses y todo ello cohesionado con la situación económica y sanitaria que estamos viviendo. A esto, hay que añadir que en el mercado español, tanto el segmento de ligeros como de pesados, existe una alta demanda por parte

de los clientes, especialmente en el vehículo pesado, aunque algunos fabricantes ya hablan de entregas a partir de 2022. En el caso de IVECO, tenemos aún espacio para poder entregar algo de producto durante este 2021.

¿Qué podemos esperar del segundo semestre?
¿Piensan que se mantendrá la tendencia positiva?
Según nuestras previsiones sí se mantendrá esa tendencia positiva, tras esta breve ralentización del mercado, la mejora de la economía y de la situación de la pandemia ayudarán a que se incremente el consumo y, por tanto, el mercado de vehículos industriales.

¿Cómo valoran las medidas que se han puesto en marcha para incentivar la renovación de los vehículos industriales?

Esperamos que el nuevo plan de ayudas para vehículos industriales del MITMA fomente la compra de vehículos de energías alternativas. Nuestra experiencia es que los planes de ayuda centrados en la

renovación del parque de vehículos en favor de modelos sostenibles han sido todo un éxito. Gracias a ellos, se impulsan las matriculaciones de este tipo de vehículos repercutiendo en el mercado de forma muy positiva.

Recientemente han dado a conocer importantes novedades en dos de los vehículos de referencia de la marca: IVECO S-WAY y Daily. En primer lugar, nos gustaría hablar de la novedad que está presente en ambos: IVECO Driver Pal. ¿Cuáles son las principales ventajas que aporta a los profesionales del transporte? ¿Por qué han confiado en Amazon Web Services para desarrollar este sistema? ¿Los vehículos estarán equipadas de serie con IVECO Driver Pal?

IVECO Driver Pal ha sido diseñado para facilitar la vida al conductor, tanto laboral como personal. La principal ventaja es que el conductor puede interactuar con el vehículo, desde optimizar su ruta y sus paradas, monitorizar su estilo de conducción con el objetivo de mejorar la eficiencia del vehículo, hasta obtener información del estado del camión que le permitirá ser preventivo en su mantenimiento y programar sus revisiones. Y para completar todo este círculo de conectividad e innovación que ofrecemos a nuestros clientes, que mejor que confiar en Amazon como partner, todo un referente en tecnología, con el que compartimos ese espíritu de mejora continua y en el que confiábamos plenamente para el desarrollo de estas nuevas herramientas, pioneras en el sector de vehículos industriales.

IVECO S-WAY ha cumplido dos años, ¿qué balance hace de este periodo? ¿Se han cumplido las expectativas?

Desde su lanzamiento, confirmo que el IVECO S-WAY ha tenido una fantástica acogida que se ve reflejada en la evolución de sus ventas, pero, lo más importante para nosotros, es la opinión que tengan los clientes; y así nos lo están manifestando. Sin duda, nuestro buque insignia, está dando fantásticos resultados, en términos de consumo y fiabilidad, por lo que nuestras expectativas están alineadas. Ejemplo de ello es que, a cierre de junio, somos líderes de ventas en el mercado español de vehículos pesados, que es la posición que en IVECO queremos, dada nuestra presencia en España con dos fábricas, y la importancia de este mercado para la marca.

“EL MERCADO ESPAÑOL DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES MANTENDRÁ LA TENDENCIA POSITIVA EN EL SEGUNDO SEMESTRE”

“AUNQUE ALGUNOS FABRICANTES YA HABLAN DE ENTREGAS A PARTIR DE 2022, EN EL CASO DE IVECO, TENEMOS AÚN ESPACIO PARA PODER ENTREGAR VEHÍCULOS PESADOS DURANTE ESTE AÑO”

Además de las mejoras en conectividad, ahora han optimizado aún más el consumo de combustible, un factor clave para cualquier empresa de transporte, ¿considera que este conjunto de novedades impulsará las ventas de S-WAY?

No cabe duda, que el IVECO S-WAY es un vehículo ideal para misiones de larga distancia, que ha sido diseñado para ofrecer un valor y una productividad excepcionales para cualquier flota o transportista. Y con el lanzamiento de su nueva gama de motores Cursor 13 con dos nuevas potencias, 490 CV y 530 CV, eleva el nivel de rendimiento y eficiencia de combustible hasta un 3% lo que reducirá su coste total de propiedad e impulsará sus ventas. Además, la nueva gama de motores cumple con las normas de emisiones Euro VI / E y está homologada para biodiésel



IVECO ofrece una nueva gama de motores Cursor 13 con dos nuevas potencias (490 CV y 530 CV) para el S-WAY.



IVECO Driver Pal ha sido diseñado para facilitar la vida al conductor, tanto laboral como personal.

“ESPERAMOS QUE EL NUEVO PLAN DE AYUDAS PARA VEHÍCULOS INDUSTRIALES DEL MITMA FOMENTE LA COMPRA DE VEHÍCULOS DE ENERGÍAS ALTERNATIVAS”

100% de segunda generación, denominado HVO, que hace que sea una elección segura.

Aprovechando la adaptación de las motorizaciones a las normativas anticontaminación, ha mejorado notablemente el confort de la Daily, ¿qué nos puede contar sobre la nueva suspensión neumática AIR-PRO? Es una de las grandes novedades de la nueva Daily. Esta nueva suspensión neumática aporta, de forma inteligente e instantánea su adaptación dependiendo de las condiciones de uso, los requisitos del conductor y de la carga, una conducción cómoda y segura. Para todos aquellos clientes que realicen misiones de última milla es idónea; es toda una ayuda porque facilita las operaciones de carga y descarga, además de una reducción durante la circulación en la inclinación del vehículo en los giros las vibraciones.

¿Qué otras mejoras han incorporado pensando en los profesionales de la distribución?

Además de la conectividad que ya hemos mencionado, son especialmente destacables todas las mejoras en cuanto a confort, ergonomía y conducción, siempre enfocado en el conductor, como son los asientos de espuma viscoelástica, primicia en la industria de vehículos comerciales ligeros, o la nueva caja de cambios manual de 6 velocidades que ofrece una mejor precisión al cambiar de marchas. Esta nueva transmisión contribuye a una mayor reducción de los costes de mantenimiento y reparación.

También han presentado novedades para el segmento de la construcción, ¿qué acogida ha tenido el nuevo T-Way? ¿Cuándo se entregarán las primeras unidades?

Lanzamos el vehículo T-WAY hace escasamente unos meses y empezaremos a entregar las primeras unidades en el último trimestre del año por lo que aún estamos en una fase inicial de un nuevo producto. De cara a comienzos del 2022, en el primer trimestre, tendremos un plan de acciones locales dirigidas tanto a clientes como a las revistas especializadas donde podremos mostraros en vivo todas las novedades y ventajas que ofrece este nuevo camión fuera de carretera, que ha sido diseñado y concebido para las misiones más duras, en las condiciones más extremas y que toma el relevo del legendario TRAKKER.

¿Qué supone para IVECO que una empresa como ESP Solutions apueste de una forma tan contundente por sus camiones de gas natural?

Es un momento muy importante para la sostenibilidad del transporte de mercancías por carretera. Con esta adquisición, ESP Solutions, empresa española de transporte por carretera, se ha convertido el líder en sostenibilidad en Europa. Ha sido la mayor operación de vehículos de gas natural que hemos realizado a una flota de logística española, lo que ha supuesto un hito en nuestro compromiso hacia un transporte sostenible; un camino que comenzamos hace 25 años, siendo pioneros en el desarrollo de la tecnología de gas natural, y que ahora continuamos con nuestra hoja de ruta hacia una transición energética.

“A CIERRE DE JUNIO, SOMOS LÍDERES DE VENTAS EN EL MERCADO ESPAÑOL DE VEHÍCULOS PESADOS”



La suspensión neumática AIR-PRO es una de las grandes novedades de la nueva Daily.



“Lanzamos el vehículo T-WAY hace escasamente unos meses y empezaremos a entregar las primeras unidades en el último trimestre del año”

LA ENTREGA DE 300 CAMIONES S-WAY NP A ESP SOLUTIONS “HA SUPUESTO UN HITO EN NUESTRO COMPROMISO HACIA UN TRANSPORTE SOSTENIBLE”

¿Cómo están evolucionando las ventas de vehículos de GNC/GNL? ¿Siguen ganando peso en el total de las matriculaciones de la marca?

La apuesta por el vehículo de gas natural cada vez es más significativa. Son muchas las flotas y transportistas que ven las ventajas de una energía madura, real y disponible a la hora de buscar alternativa a la energía convencional y esto, se refleja en las matriculaciones. En este 2021, más del 20% de nuestras ventas van a ser de vehículos a gas natural, siendo líderes en el mercado.

¿Cuándo saldrán a la carretera las primeras unidades del Nikola TRE 100% eléctrico?

Ya estamos realizando en colaboración con Nikola las pruebas del modelo Nikola TRE, una tractora de 3 ejes que cumple con los requisitos necesarios para los transportistas. Los resultados están siendo excelentes. Estimamos que entre finales de 2022 y el primer trimestre de 2023 se iniciará su comercialización.

El siguiente paso será la versión con pila de hidrógeno. ¿Esta alternativa no se verá lastrada por la escasez de puntos de suministro?

La introducción de una nueva tecnología requiere, obviamente, ir acompañada de un plan de desarro-

llo. No sólo que los clientes conozcan los beneficios de esta nueva energía, sino también que exista un plan de infraestructura que haga viable su puesta en el mercado.

Nosotros, en IVECO, lo hicimos hace ya más de 20 años con el gas natural y sabemos que con la llegada del hidrógeno será clave la apuesta de empresas de energías para el desarrollo de puntos de suministro, así como el apoyo de las administraciones. Existen ya subvenciones de la EU para la creación de red de suministro por lo que, creemos firmemente, que esta opción energética tendrá futuro en nuestro sector.

Durante el pasado ejercicio el mercado de camiones de VO experimentó un notable crecimiento, ¿Cómo está evolucionando la actividad en los centros OK Trucks? ¿Qué objetivos se ha fijado IVECO en esta área?

Efectivamente el mercado de VO ha experimentado un notable crecimiento a partir de mayo del año pasado. Hemos trabajado desde el 2017 en una continua profesionalización de nuestros centros OK Trucks para mejorar la calidad del producto realizando formación de nuestra fuerza de ventas, ampliando la oferta de servicios financieros y garantía. Frente al pico de demanda, hemos sido una referencia para los clientes, que han podido encontrar las soluciones que estaban buscando. Las ventas se han incrementado con una velocidad superior a la subida de mercado. En esta línea, el primer objetivo del OK Trucks es seguir mejorando en calidad para llegar a ser una referencia de excelencia en nuestro sector.

En cuanto a volúmenes de ventas, la tendencia del primer semestre 2021 ha seguido la línea de la segunda mitad del 2020 y nuestro objetivo para 2021 será similar a cifras de 2020, hablamos de más de 3.400 unidades.

“EN ESTE 2021, MÁS DEL 20% DE NUESTRAS VENTAS VAN A SER DE VEHÍCULOS A GAS NATURAL, SIENDO LÍDERES EN EL MERCADO”



EL MERCEDES-BENZ eACTROS YA ESTÁ AQUÍ

LA PRODUCCIÓN EN SERIE DE ESTE CAMIÓN 100% ELÉCTRICO SE INICIARÁ EN OTOÑO

DESPUÉS DE REALIZAR NUMEROSAS PRUEBAS EN CONDICIONES REALES DE TRABAJO Y RECORRER MÁS DE MEDIO MILLÓN DE KILÓMETROS EN VÍAS PÚBLICAS, SE HA ANUNCIADO EL INICIO DE LA PRODUCCIÓN EN SERIE DEL PRIMER CAMIÓN MERCEDES-BENZ 100% ELÉCTRICO

En otoño comenzará a fabricarse en su emblemática planta de Wörth (Alemania), donde se ha construido una nueva línea de montaje. En una fase inicial, el eActros estará disponible en Alemania, Austria, Suiza, Italia, España, Francia, Holanda, Bélgica, Gran Bretaña, Dinamarca, Noruega y Suecia. Le seguirán más mercados.

ASÍ ES EL eACTROS

El eActros se mueve con dos motores eléctricos que ofrecen una potencia máxima de 400 kW integrados junto con una transmisión de dos velocidades. Dependiendo de la versión, puede estar equipado con tres o cuatro paquetes de baterías, cada uno con una capacidad de alrededor de 105 kWh, que le permiten alcanzar una autonomía de hasta 400 kilómetros. Los eActros se pueden

cargar con hasta 160 kW: cuando se conectan a una estación de carga de 400 A CC normal, los tres paquetes de baterías necesitan un poco más de 1 hora para cargar del 20 al 80 por ciento.

SOLUCIONES DIGITALES INTELIGENTES

Gracias al multimedia Cockpit Interactivo que viene de serie en el eActros, el conductor tiene permanentemente información sobre el nivel de carga de las baterías y la autonomía restante, así como con el consumo de energía actual y medio. Además, los administradores de flotas pueden utilizar las soluciones digitales del portal Fleetboard para controlar sus vehículos de manera eficiente.

El eActros también está disponible con Mercedes-Benz Complete, un contrato de servicio que incluye el paquete All-round Carefree. Igualmente, siempre se incluye con esto una asistencia al cliente a través de Mercedes-Benz Uptime. Como parte de esto, el telediagnóstico completamente automático monitorea continuamente el estado de varios sistemas del vehículo en el camión en tiempo real. Al agrupar los requisitos de reparación y mantenimiento, también se puede reducir el número de visitas al taller no planificadas.

SEGURIDAD

En la última generación del Actros con propulsión diésel convencional, Mercedes-Benz Trucks incorporó múltiples sistemas para garantizar la máxima segu-

ridad, y mantiene la misma línea en esta versión 100% eléctrica. No solo vigila de cerca la seguridad activa, equipando al vehículo de serie con MirrorCam, Sideguard Assist S1R o la quinta generación de Active Brake Assist (ABA) con detección de peatones, también tiene en cuenta sobre los desafíos asociados a los vehículos eléctricos y sus sistemas de alta tensión. Las baterías eActros están diseñadas de tal manera que, en caso de accidente, no solo se cumplan los altos requisitos de seguridad de Mercedes-Benz Trucks, sino también los requisitos legales. Por ejemplo, si se produce un choque las baterías se aíslan automáticamente del resto del vehículo, o si su temperatura es demasiado alta, el sistema de alarma de la cabina emite un tono de advertencia.



1



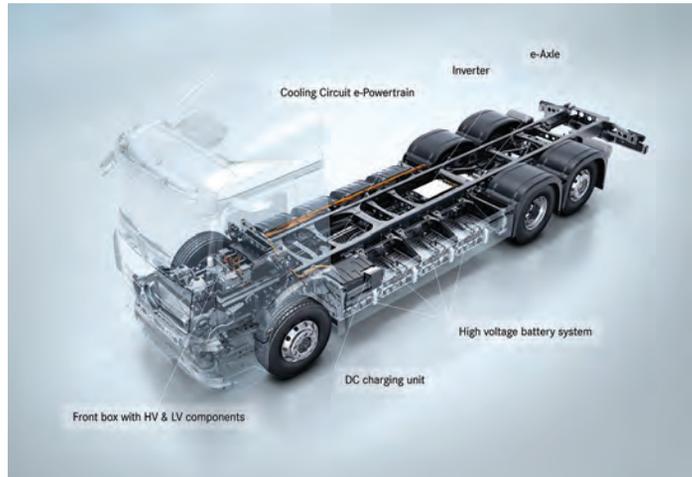
2



3

1. En la última generación del Actros, Mercedes-Benz Trucks incorporó múltiples sistemas para garantizar la máxima seguridad, y mantiene la misma línea en esta versión 100% eléctrica.
2. Sus tres paquetes de baterías necesitan un poco más de 1 hora para cargar del 20 al 80 por ciento.
3. Gracias al multimedia Cockpit Interactivo que viene de serie en el eActros, el conductor tiene permanentemente información sobre el nivel de carga de las baterías y la autonomía restante, así como con el consumo de energía actual y medio.

ASESORAMIENTO PARA DESEMBARCAR EN LA ELECTROMOVILIDAD



Mercedes-Benz Trucks ha integrado los eActros en un ecosistema orientado a los profesionales que se denomina "Charged & Ready". Les ofrece asesoramiento en forma de eConsulting, así como soluciones digitales sobre eMobility y la optimización del coste total de propiedad (TCO). El eActros estará enmarcado en una oferta de servicio completo que convierte a Mercedes-Benz Trucks en un compañero de viaje en lo que respecta a movilidad sostenible.

DESARROLLADO JUNTO A LOS PROFESIONALES DEL TRANSPORTE

Después de que Mercedes-Benz Trucks presentara el vehículo conceptual para un camión de transporte de distribución de servicio pesado para áreas urbanas en la IAA 2016, comenzaron las pruebas prácticas de diez prototipos de eActros en cooperación con clientes en Alemania y otros países europeos en 2018. El objetivo era lanzar un eActros en 2021. "El desarrollo se ha realizado paralelamente con las experiencias de nuestros clientes. En comparación con los prototipos, varios aspectos como la autonomía, la potencia motriz y la seguridad se han mejorado considerablemente en el modelo de producción en serie", explica Andreas von Wallfeld, director de marketing, ventas y servicios de Mercedes-Benz Trucks.

EL eACTROS PUEDE ESTAR EQUIPADO CON TRES O CUATRO PAQUETES DE BATERÍAS, CON UNA CAPACIDAD DE ALREDEDOR DE 105 KWH CADA UNO, QUE LE PERMITEN ALCANZAR UNA AUTONOMÍA DE HASTA 400 KILÓMETROS



SCANIA: MÁS POTENCIA Y MENOS CONSUMO

PROBAMOS LA NUEVA CADENA CINEMÁTICA SOBRE UN SCANIA S CON MOTOR 540 CV

EL FABRICANTE SUECO NOS SORPRENDE CON SU ÚLTIMO PRODUCTO SALIDO DE SU FACTORÍA DE SOLDETARJE (SUECIA)

Si buscamos una cabina amplia y de suelo plano para el transporte de larga distancia, el modelo S sería nuestra elección. En cuanto al motor, la gama de propulsores de Scania crece cada día y sería difícil elegir. Dicho esto, la motorización que hemos probado en esta ocasión es sin duda alguna, uno de los mejores que hemos testado hasta la fecha. Con una potencia de 540 cv y un par de 2700 Nm, este motor hace frente a nuestra ruta como se dice coloquialmente, sin despeinarse.

POTENTE MOTOR DE 13 LITROS

Bajo esta cabina CS20H, se esconde un motor de seis cilindros en línea potente y austero en cuanto al consumo de combustible. Esta nueva potencia que ofrece Scania sobre una base de seis cilindros en línea, rompe la pirámide que mantenía: el motor de referencia para una potencia superior a 500 CV hasta ahora eran los bloques V8. Esta filosofía que hasta la fecha era intocable, ahora da paso a la incorporación de bloques en línea con una potencia que sobrepasa en poco más de 20 cv al menos potenciado de los poderosos V8 de 16 litros.

Las prestaciones de este motor DC13 son sorprendentes. En cuanto a su par, sus 2700 Nm se hacen valer al completo entre las 1000 rpm y las 1300 rpm. Esto no quiere decir que por debajo de estas 1000 vueltas de motor no se pueda rodar, sino todo lo contrario, este motor DC13 es capaz de mantener el ritmo y utilizar en bastantes ocasiones, rangos de

A FAVOR

- Par Motor
- Caja de cambios
- Acabado interior

EN CONTRA

- Parasoles delanteros
- Ruido aerodinámico

revoluciones más cercanas al propio ralentí del motor. La potencia máxima que nos ofrece este bloque de seis cilindros es de 540 cv a 1800 rpm, pero a un régimen de giro de 1300 rpm disfrutamos de más de 500 cv. Esta entrega de par-potencia marca la diferencia ante otras mecánicas en línea.

Como ya es costumbre en el fabricante sueco, la tecnología que utiliza es una de las más sencillas del panorama actual. Lo más destacable a simple vista en este motor es su turbo de geometría fija, que ahora monta tecnología de rodamientos de bolas. Visualmente no cambia y mantiene sus seis culatines independientes, seña de identidad de Scania.

NUEVA CAJA DE CAMBIOS G33CM

Una de las novedades que incorpora este Scania S es la nueva caja de cambios G33CM. Esta caja automatizada

ESTE MOTOR DC13 CON 540 CV ES CAPAZ DE MANTENER EL RITMO Y UTILIZAR EN BASTANTES OCASIONES RANGOS DE REVOLUCIONES MÁS CERCANAS AL PROPIO RALENTÍ DEL MOTOR

no es una actualización de la existente, se ha desarrollado partiendo de cero. Como características más destacadas, hay que señalar que esta nueva caja es más ligera (-60 kilos) porque su carcasa ahora es totalmente de aluminio, y mejora las pérdidas internas por rozamiento (-50%). Esto lo ha conseguido mediante la gestión interna de la lubricación y la mejora en el tratamiento final de las piezas. Internamente los ingenieros han conseguido eliminar gran parte de los sincronizadores: de los siete que montaba hasta ahora pasa a montar simplemente dos. Su función ahora la realizan tres frenos de eje y una mejora en la gestión electrónica de la caja. Todos estos cambios también han repercutido en sus dimensiones: esta nueva caja ahora es más compacta. Con esta nueva incorporación, Scania ofrece una de las mejores cadenas cinemáticas que podemos encontrar en el mercado. Como hemos comprobado durante muestra ruta, su funcionamiento es más rápido en los cambios de mar-



1. Al puesto de conducción de la cabina S con acabado premium no le falta un detalle para mejorar el trabajo diario del conductor.
2. Solo hacen falta tres pulsadores para manejar todos los sistemas de control de crucero.

KM. TOTALES	VEL (KM/H)	LITROS	L/100
452	80,35	128,24	28,37

FICHA TÉCNICA

MOTOR

→ Modelo: Scania DC13 166 540 Euro 6
 Nº cilindros: 6 cilindros en línea
 Cilindrada: 12.700 cc
 Diámetro/Carrera: 130/160 mm
 Rel. Compresión: 21:01
 Potencia máxima: 540 cv/397 kW a 1900 rpm
 Par máximo: 2700 Nm de 1000 a 1300 rpm
 Potencia freno motor: 242 kW a 2400 rpm

TRANSMISIÓN

Embrague: Monodisco en seco
 Accionamiento: Automatizado con accionamiento electrohidráulico
 Caja de cambios: Scania G33CM
 Nº de velocidades: 14+8
 Puente trasero: Modelo R780 de simple reduccion
 Relación de grupo: 2.59 a 1

SUSPENSIONES

Delantera: Ballestas de 2 hojas para 7500 Kg
 Trasera: Neumática de 4 fuelles para 11.500 Kg

FRENOS

Delanteros: Frenos de disco ventilados
 Traseros: Frenos de disco ventilados
 Freno auxiliar: Retardador desembragable
 R4700D, 500 kW

DIRECCIÓN

Tipo: Hidráulica + Asistente eléctrico

RUEDAS

Llantas: Alcoa 9 x 22,5
 Neumáticos delantero: Michelin X Line 315/70 R 22.5
 Neumáticos traseros: Michelin X Line 315/70 R 22.5

DEPÓSITOS

Combustible: Aluminio con capacidad de 400 litros
 AdBlue: Plastico con capacidad de 47 litros

PESOS

MMA conjunto: 40 t
 Tara Tractora: 7420 Kg

CONSUMOS

Tramo 1	Km	Litros	L/100	Tiempo	Km/h
Boadilla del Monte - San Rafael A-6, AP-6	45	21,46	47,69	33:43	80,08
San Rafael - Adanero AP-6	51	8,91	17,47	35:52	85,32

Tramo 2	Km	Litros	L/100	Tiempo	Km/h
Adanero - Tudela de Duero N-601/CL-600	80	14,46	18,08	1:01:19	78,28
Tudela de Duero - Aranda del Duero N-122	80	24,08	30,10	1:03:23	75,73

Tramo 3	Km	Litros	L/100	Tiempo	Km/h
Aranda del Duero - Somosierra A-1	58	31,42	54,17	44:55	77,48
Somosierra - San Agustín de Guadalix A-1	58	11,19	19,29	39:27	88,21
San Agustín de Guadalix - Boadilla del Monte A-1/M-50	80	19,65	24,56	58:52	81,54

Total	Km	Litros	L/100	Tiempo	Km/h
Tramo 1	96	30,37	31,64	1:09:35	82,78
Tramo 2	160	38,54	24,09	2:04:42	76,98
Tramo 3	196	62,26	31,77	2:23:14	82,10
Total	452	128,24	28,37	5:37:31	80,35

Km inicio: 101.287 - Km final: 101.750

Litros gasoil: 134,41
Litros Adblue: 11,64

Climatología Inicio: 20° - Mitad: 13° - Final: 28°



3. La cabina Highline dispone de un volumen total de 235 litros en los armarios delanteros.



4. Varias funciones de la dirección asistida eléctricamente, se activan desde los dos nuevos botones disponibles en el salpicadero.

cha y los realiza con más suavidad. Esta caja G33CM ofrece un total de 14 relaciones, ya que disponemos de una corta con relación de 20,81 y una super directa con relación 0,78. Scania ha sido capaz de mantener las mismas prestaciones en una caja más compacta. Lo que más nos ha llamado la atención en esta nueva cadena cinemática es la gestión que hace de ella la electrónica. Sin duda alguna, es una de las claves para conseguir que este camión mantenga un buen ritmo de viaje con un consumo de combustible comparable al de los motores menos potenciados. Destaca la suavidad de toda la cadena cinemática. La gestión electrónica es continua. Durante nuestro recorrido, es incontable la cantidad de veces que el sistema activa y desactiva el sistema Eco-roll y todas ellas sin un mínimo tirón. Los modos de rendimiento ofrecidos para esta cadena cinemática son tres: económico, estándar y potencia. Nosotros buscando la optimización, hemos rodado en modo económico. Con un ritmo mantenido a 85 km/h, hemos necesitado 900 rpm de motor, cuando el camión ha considerado oportuno engranar la super directa. Si nuestro ritmo es de 80 km/h, nos basta con 870 rpm, un poco por encima del ralenti de este motor DC13 de 540 cv. Otra particularidad de esta cadena cinemática es que intenta rodar el máximo tiempo posible a bajas vueltas (menos de 1000 rpm). En cuanto

LA NUEVA CAJA G33CM TIENE 14 RELACIONES Y ES MÁS LIGERA QUE SU ANTECESORA (-60 KG). DESTACA SU SUAVIDAD Y RAPIDEZ A LA HORA DE REALIZAR LOS CAMBIOS DE MARCHA

ESTE SCANIA S CON MOTOR DC13 DE 540 CV HA COMPLETADO EL RECORRIDO CON UNA VELOCIDAD MEDIA DE 80,35 KM/H Y UN CONSUMO DE 28,37 L/100 KM

tiene una oportunidad y la orografía de la ruta lo permite, engrana sin ninguna vacilación la super directa y pone a trabajar los Nm de par de los que dispone a esas vueltas.

GRAN CABINA S

Un gran motor y una excelente caja de cambios no merecen menos que la cabina más espectacular de las disponibles en la casa sueca. Esta cabina S dispone de una plataforma plana que nos facilita considerablemente el movimiento en su interior. Sus medidas interiores son generosas, su altura máxima disponible en el interior es de 2070 mm, con lo que la sensación de ahogo en su interior está descartada.

Para acceder a su interior, es necesario salvar una altura cercana al 1700 mm que Scania lo soluciona mediante cuatro escalones bien promediados y con un escalonamiento en tamaño progresivo. Además, dos asideros bien situados ayudan a salvar esta altura.

El interior de esta unidad está diseñado para un solo conductor, esto incrementa el espacio disponible al eliminar una segunda litera. La litera principal tiene unas medidas muy generosas, en su parte central se acerca al metro y se reduce en la parte posterior de los asientos. Debajo de la litera, en la parte central comparten el espacio al 50%, una nevera de 36 litros y un arcón. En esta cabina Highline tanto en la parte delantera como en la trasera, disponemos de armarios guardaobjetos de gran

RECORRIDO

	Punto control	Km	Tipo vía	Altura s/mar
→	Boadilla del Monte	0	Autovia	695
→	San Rafael	52	Autovia	1212
→	Adanero	105	Autovia	910
→	Tudela de Duero	184	Nacional	700
→	Aranda de Duero	264	Nacional	798
→	Somosierra	322	Autovia	1433
→	San Agustín de Guadalix	380	Autovia	667
→	Boadilla del Monte	460	Autovia	682



KRONE TRUSTED

RECAMBIOS PARA TODAS LAS MARCAS 100% TESTADOS CON DESCUENTOS DE HASTA EL 50 %

**LA NUEVA
MARCA DE RECAMBIOS
LÍDER DEL MERCADO**

AHORA ONLINE



Envío más flexible



Productos de calidad



Precios bajos



Ahora online

KRONE TRUSTED es la nueva marca de recambios de KRONE. Recambios de marca 100% verificados con descuentos de hasta el 50% y 12 meses de garantía. Usted reducirá sus costes en piezas de recambio y los costes directos en todo su parque móvil sin importar la marca de sus vehículos o de sus ejes. Porque no solo existen recambios KRONE TRUSTED para vehículos KRONE. Si desea saber cómo puede reducir permanentemente sus costes de reparación con KRONE TRUSTED, infórmese en www.krone-trailerparts.com/trusted



Las piezas de recambio son cuestión de confianza. ¡Confíe en KRONE TRUSTED!

KRONE

We Deliver the Future



5



6



7



8

5. Este motor DC13 166 destaca por su sencillez mecánica.
6. Scania estrena en este modelo su nueva caja de cambios G33CM mucho más ligera y compacta.
7. El asistente eléctrico de dirección está ya presente en los camiones Scania.
8. El motor DC13 166 con 540 cv, monta el nuevo turbo con tecnología de rodamientos de bolas.

tamaño. El volumen total es de 535 litros, 300 litros para los traseros y 235 para los delanteros. En el interior todos los sistemas accesorios como la climatización; el infoentretenimiento; la iluminación; los asientos tienen acabado premium.

DIRECCIÓN ASISTIDA ELÉCTRICAMENTE

Otra importante novedad que afecta directamente al conductor es su nueva dirección. En esta unidad, Scania incorpora su último sistema de dirección asistida eléctricamente con los denominados sistemas ADAS. La denominación comercial del sistema es EAS. Este nuevo sistema a su vez incorpora varias posibilidades de activación: LKA, que es un asistente de mantenimiento de carril que se activa a partir de 60 km/h; LDW AS o Alerta de cambio de carril con dirección activa, nos corrige posibles desviaciones devolviéndonos al carril si esta no ha sido señalizada mediante intermitente; LCP o sistema de prevención de colisión por cambio de carril. Como en el caso anterior, el sistema apoyado por los detectores de puntos ciegos BSW, que nuestro camión lleva incorporados en ambos laterales, nos devuelve al carril de partida, aunque se tenga activo el intermitente para evitar una colisión.

UNA SINFONÍA PERFECTA



El motor DC13 de 540 CV y la nueva caja de cambios G33CM forman una cadena cinemática

muy equilibrada que ofrece unos resultados espectaculares. Gracias a una impecable gestión electrónica, se consigue que el camión mantenga un buen ritmo de viaje con un consumo de combustible comparable al de los motores menos potenciados. En cuanto tiene una oportunidad y la orografía de la ruta lo permite, esta cadena cinemática intenta rodar a bajas vueltas (menos de 1000 rpm) el máximo tiempo posible.



MANUEL RUJAS
JEFE DE PRUEBAS
DE VEHÍCULOS PESADOS

www.cocentro.com
a un click en internet



COORDENADAS GPS

LATITUD: 40° 36' 6991" N
LONGITUD: 3° 58' 3319" O

COCENTRO



IVECO STRALIS AS440S46
AUTOMÁTICO CON INTARDER
F.MATRÍCULACIÓN: 2017. REF: 9367



IVECO STRALIS AS440S46
AUTOMÁTICO CON INTARDER
F.MATRÍCULACIÓN: 2014. REF: 2016



IVECO STRALIS AS440S48
AUTOMÁTICO CON INTARDER, ADR
F.MATRÍCULACIÓN: 2015. REF:1913



IVECO STRALIS AS440S46
AUTOMÁTICO SIN INTARDER
F.MATRI: 24/02/2015 REF: 2410



IVECO STRALIS AS440S48
AUTOMÁTICO CON INTARDER
F.MATRI: 29/10/2015 REF: 2383



IVECO STRALIS AT440S33
GNL/GNC MANUAL CON INTARDER
F.MATRÍCULACIÓN: 2016. REF: 4994



IVECO STRALIS AS440S50
AUTOMÁTICO CON INTARDER
F.MATRÍCULACIÓN: 2013 REF: 5336



IVECO STRALIS AS440S46
AUTOMÁTICO CON INTARDER
F.MATRI: 19/10/2016 REF: 5476



IVECO STRALIS AS440S46
AUTOMÁTICO CON INTARDER
F.MATRI: 21/04/2017 REF: 7627

COCENTRO, S.A.

Ctra. de Valencia, Km. 12

28031 Madrid

Tel. 91 301 37 60

Fax. 91 331 20 13

Contacto: Borja Ceron
email: b.ceron@cocentro.com

tlf. 618 78 0122

Contacto: Javier de la Llave

tlf. 626 04 1250





LOS CAMIONES MAN SON AÚN MEJORES

INCORPORA NOVEDADES EN SU NUEVA GENERACIÓN (TGX, TGS, TGM Y TGL)

EL FABRICANTE ALEMÁN HA INCORPORADO MEJORAS EN SUS CAMIONES PRESENTADOS HACE POCO MÁS DE UN AÑO, QUE LES CONVIERTEN EN VEHÍCULOS NO SOLO MÁS SEGUROS Y FÁCILES DE MANEJAR, SINO TAMBIÉN MÁS EFICIENTES Y DIGITALES

Desde el punto de vista estético, la característica más llamativa de los nuevos productos es la ausencia de los clásicos espejos retrovisores. El nuevo sistema que sustituye a los espejos, disponible de forma opcional a partir de octubre, funciona exclusivamente con cámaras situadas en la parte frontal y en los laterales del vehículo. Estas muestran la situación del tráfico alrededor del camión en dos grandes pantallas de alta resolución situadas en los montantes A y también en la pantalla del sistema multimedia. El conductor puede elegir entre varias opciones de visualización. Todas ellas eliminan los ángulos muertos, incrementan la visibilidad y, sobre todo, mejoran sistemáticamente la seguridad del resto de los usuarios de la vía. El sistema de asistencia al giro está también integrado en el concepto de pantallas.

MÁXIMA SEGURIDAD

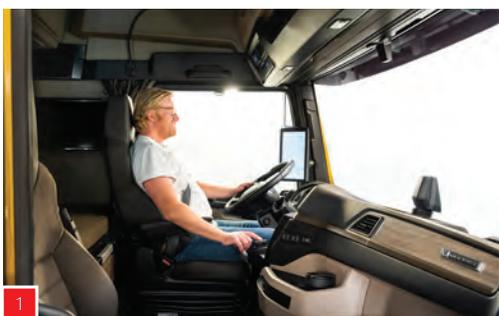
El nuevo asistente para evitar colisiones ofrece más seguridad a la hora de cambiar de carril. Como ampliación del anterior sistema de aviso de cambio de carril, el asistente interviene girando el volante en sentido contrario cuando la colisión es inminente. La nueva función MAN CruiseAssist constituye otro sistema de asistencia electrónica a la conducción que se puede utilizar para maniobrar, frenar y acelerar los camiones TGX y TGS en la autovía, independientemente del tráfico e incluso en caso de atasco. Aunque el conductor tenga que mantener las manos en el volante todo el tiempo, el sistema le proporciona un notable alivio y ofrece importantes ventajas en seguridad. Ambos sistemas estarán disponibles para TGX y TGS a partir de julio. El asistente que evita las colisiones, así como el asistente de cambio de carril y el sistema de asistencia al giro, que ya están disponibles para TGX y TGS, podrán solicitarse para el TGM a partir de octubre. El nuevo sistema de cámaras de asistencia al giro con función de advertencia instalado de fábrica por MAN Individual proporcionará más seguridad, especialmente como solución de reequipamiento para los vehículos más antiguos.

¡AÚN MÁS AHORRADOR!

En cuanto a la eficiencia, la nueva y rentable generación de camiones MAN, capaz de ahorrar hasta un

LAS NOVEDADES SE INCORPORARÁN A LA NUEVA GENERACIÓN DE CAMIONES MAN A LO LARGO DE LA SEGUNDA MITAD DEL AÑO Y PRINCIPIOS DE 2022

8,2 % de combustible, está a punto de ir un paso más allá. La nueva función de ajuste dinámico del par, también disponible a partir de julio, y la reducción de la velocidad circulando al ralentí contribuirán de manera considerable a disminuir aún más el consumo de combustible. Si esto se combina con la eficiente caja de cambios MAN TipMatic 12, también de serie en las tractoras convencionales, así como



1. En el exterior, destaca la ausencia de los clásicos espejos retrovisores. El nuevo sistema estará disponible de forma opcional a partir de octubre.
2. El asistente que evita las colisiones, así como el asistente de cambio de carril y el sistema de asistencia al giro, ya están disponibles para TGX y TGS, y podrán solicitarse para el TGM a partir de octubre.
3. La herramienta para analizar el rendimiento de conductores y vehículos, MAN Perform, mejorará sus prestaciones.

GRUPO PEREA REFUERZA SU FLOTA CON EL TGX DE MAN



Después de realizar diversas pruebas con un camión TGX de 510 CV de la nueva generación, desde la compañía alicantina destacan la fiabilidad, la seguridad y la disponibilidad óptima de este vehículo. Por ello han decidido adquirir 100 unidades del nuevo MAN TGX con motor de 470 CV. "Ha cumplido todas las expectativas. Es una máquina eficiente que en todo momento ayuda al conductor y al mismo tiempo contribuye a la reducción del consumo de combustible", asegura su presidente, Juan José Perea. Grupo Perea forma parte de los jurados que otorgan los premio 'Camión del Año' y 'Quinta Rueda: Semirremolque del Año'.



con la aerodinámica, que se ha mejorado gracias a la eliminación de los espejos exteriores, y con la nueva visera parasol en las cabinas GM y GX, se puede conseguir un ahorro adicional de combustible de hasta el 3,7 % en el transporte de larga distancia con motores D26.

MÁS DIGITAL

Los responsables de las flotas también se muestran muy satisfechos con la ampliación de las actualizaciones de las funciones over-the-air, así como con las nuevas características de la aplicación gratuita MAN Driver, ya que ambas contribuyen a incrementar la eficiencia. Por otra parte, la herramienta para analizar el rendimiento de conductores y vehículos, MAN Perform, mejorará sus prestaciones entre la segunda mitad de 2021 y principios de 2022 con nuevas funciones, entre ellas, se podrán obtener informes automatizados sobre la flota y los conductores o integrar datos adicionales del rendimiento. El sistema de gestión digital del mantenimiento MAN ServiceCare, que en esta nueva fase de expansión actúa como interfaz analizando y enviando los datos de los vehículos a los talleres MAN, ofrece importantes ventajas a la hora de aumentar la disponibilidad de los vehículos. El ServiceCare Center se pone en contacto con los clientes a tiempo y de forma proactiva en cuanto se produce un fallo en el vehículo, de forma que ese fallo no provoque una avería. Y por último, la oferta digital en torno a la nueva generación de camiones MAN también se está ampliando. La aplicación MAN Driver añade nuevas funciones, como la asistencia en el control de salidas, los informes de daños, la búsqueda de un taller MAN o unas breves instrucciones sobre el funcionamiento. Además de las versiones en otros ocho idiomas, se trata sobre todo de recomendaciones de actuación para una conducción más rentable y, junto con el servicio Perform, incluyen explicaciones sobre las valoraciones del análisis realizado por la aplicación sobre el estilo de conducción individual.



RENAULT TRUCKS COMPENSARÁ A SUS CLIENTES POR LAS PARADAS NO PREVISTAS

LOS CONTRATOS PREDICT DE LOS NUEVOS CAMIONES PODRÁN BENEFICIARSE DE ESTA GARANTÍA

LA MARCA HA LANZADO SU EVOLUCIÓN DE GAMAS T, C Y K, QUE INCLUYE ADEMÁS DE LAS INNOVACIONES BASADAS EN EL CONFORT DEL CONDUCTOR Y LA EFICIENCIA DE LOS VEHÍCULOS, LA GARANTÍA DE MÁXIMA DISPONIBILIDAD DE LA HERRAMIENTA DE TRABAJO PARA SUS CLIENTES

La seguridad en la calidad de la nueva gama y servicios como el contrato predictivo, lanzado en 2020, permite a la marca en España dar un paso más, ofreciendo ahora para todos los contratos Predict de los nuevos camiones, una compensación garantizada en el caso de no poder evitar su paralización a tiempo. El compromiso Predict ofrece una garantía de compensación de un cheque de regalo de 150 euros para su uso en el servicio Renault Trucks responsable de su contrato Excellence Predict que será percibida en las siguientes situaciones:

-Si se produce una avería de los componentes monitorizados por Predict, y el cliente no hubiese recibido la alerta previamente.

-Si recibiendo la alerta y cumplidos los plazos marcados para visitar un servicio oficial Renault Trucks, el defecto monitorizado no se solucionase en un plazo menor de 6 horas*.

UN CONTROL EXHAUSTIVO DEL ESTADO REAL DEL CAMIÓN

El sistema preventivo de Renault Trucks se basa en dos procesos de control en tiempo real. El primero, se realiza desde el Truck Monitoring Center de Gante, que abarca el control de los códigos de defecto de las piezas críticas que suponen el 80% de las paralizaciones que se producen en carretera. Y el segundo, que realiza la red de servicio en España, es el seguimiento de las piezas de desgaste que

revisa la situación del camión, gracias a la información del estado real de los elementos clave del vehículo (baterías, el embrague, frenado y filtro de APM). La unión de ambos controles añadidos al plan de mantenimiento personalizado facilita un control exhaustivo del estado real del camión. La disponibilidad de esta información inteligente de forma anticipada permite gestionar con antelación la sustitución de estos componentes, de manera preventiva y coordinada con el punto de servicio y el cliente.

Así, gracias al flujo de información conectada desde el Truck Monitoring Center, el punto de servicio oficial Renault Trucks, la comunicación y transmisión anticipada al cliente y la correcta actuación por su parte, esta cadena permite lograr el importante objetivo último de compromiso firme de entrega de la carga a tiempo al cliente final.

EL COMPROMISO PREDICT OFRECE UNA GARANTÍA DE COMPENSACIÓN DE UN CHEQUE DE REGALO DE 150 EUROS PARA SU USO EN EL SERVICIO RENAULT TRUCKS RESPONSABLE DE SU CONTRATO EXCELLENCE PREDICT



ESP SOLUTIONS VUELVE A CONFIAR EN RENAULT TRUCKS

LA FLOTA DE LA COMPAÑÍA MURCIANA YA SUPERA EL MILLAR DE CAMIONES

CON ESTA ADQUISICIÓN, FINANCIADA AL 100% RENAULT TRUCKS FINANCIAL SERVICES, SIGUE CONSOLIDÁNDOSE COMO UNA DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE MÁS IMPORTANTES DE ESPAÑA

Los 50 camiones Renault Trucks Gama T recién entregados por R1 Gama Murcia a ESP Solutions forman parte de un pedido de 250 unidades, que se completará a finales de año. Están propulsados con el motor DTI 13 de 520 CV, con potencia de 382 kW de 1.430 a 1.800 rpm y un par máximo de 2.550 Nm de 1.000 a 1.430 rpm. Las nuevas unidades cuentan con sistemas de optimización del consumo de combustible, pack Fuel Eco+ con Optivision y estrategia de cambio de marchas con anticipación de perfiles de ruta y almacenamiento centralizado de datos. Dispone de caja de cambios Optidriver con embrague automatizado y selección del modo de utilización desde el volante a través del selector de velocidades.

GRAN CONFORT AL VOLANTE

ESP Solutions pone a disposición de sus conductores vehículos fiables y confortables. Así, los Renault Trucks T520 disponen de cristales laterales con antiproyección de agua, y deflector de techo fijo y deflectores laterales

El acabado del interior es Carbone Ultimate, cuenta con pantalla multimedia táctil de 7 pulgadas, nevera 40 l, y gestión de las baterías del vehículo. Incorpora calefacción autónoma cabina aire (2 kW), aislamiento térmico reforzado y climatización confort.

JURADO EN LOS PREMIOS NACIONALES DEL TRANSPORTE

Desde el año 2020, ESP Solutions es una compañía de dimensión internacional con sedes en Murcia, Almería y Madrid. Se ha situado entre las 10 de empresas de transporte más importantes en España. Forma parte de los jurados que otorgan los premio 'Camión del Año' y 'Quinta Rueda: Semirremolques del Año'.





VOLKSWAGEN VEHÍCULOS COMERCIALES COMIENZA EL AÑO CON FUERZA

EL VOLUMEN DE PEDIDOS SITÚA A LA MARCA EN NIVELES ANTERIORES A LA PANDEMIA

EL NUEVO CADDY, QUE LLEGÓ AL MERCADO ESPAÑOL A PRINCIPIOS DE AÑO, EL CRAFTER CON NUEVAS SOLUCIONES ESTANDARIZADAS, Y EL T6, QUE CONTINÚA SIENDO UNA REFERENCIA EN SU SEGMENTO, HAN RESULTADO DECISIVOS EN LOS BUENOS RESULTADOS CONSEGUIDOS POR LA MARCA EN LA PRIMERA MITAD DEL AÑO

En términos globales, en España se han matriculado cerca de 88.100 unidades durante los seis primeros meses de este año. Una cifra que supone un crecimiento del 40% si la comparamos con los datos del mismo periodo de 2020, pero que reflejan una caída del 24% si tomamos como referencia 2019. Mientras, el balance de estos primeros meses arroja buenos resultados para Volkswagen Vehículos Comerciales en España, tanto en generación de pedidos como en las diferentes áreas de negocio. La cifra de matriculaciones, cerca de 7.200 unidades, reflejan un crecimiento de más del 45% respecto a 2020, con una caída de más del 35% respecto el año 2019. El retraso en la llegada de algunos modelos debido a la falta de producción por la

crisis de semiconductores explica este retroceso, ya que si tomamos como referencia el volumen de pedidos, que superaron las 9.000 unidades, la marca ha cerrado estos seis primeros meses en línea con 2019, que fue el mejor año en la historia de Volkswagen Vehículos Comerciales en España.

“Nuestra red de concesionarios está haciendo un trabajo extraordinario. El volumen de pedidos que hemos generado hasta junio, nos deja unas perspectivas muy positivas de cara al segundo semestre. La rentabilidad de la red es nuestra máxima prioridad”, explica Alberto Teichman, director general de Volkswagen Vehículos Comerciales.

EVOLUCIÓN MUY POSITIVA EN OTRAS ÁREAS

También ha sido muy positiva la evolución de las diferentes áreas de negocio. En posventa, Volkswagen Vehículos Comerciales ha cerrado con una facturación por venta de recambios récord, con un 8% de crecimiento en el primer semestre respecto a la cifra de 2019 y de un 50% si tomamos como referencia 2020. Mientras, la marca continúa su proceso de especialización a través de su programa Service Plus, que cuenta ya con 16 instalaciones. En el área de Vehículos de Ocasión la evolución ha sido también muy positiva y la previsión es cerrar por encima del volumen alcanzado en 2019.

LA OFENSIVA ELÉCTRICA DE LA MARCA CULMINARÁ CON EL LANZAMIENTO DE LOS MODELOS ID. BUZZ, PARA EL TRANSPORTE DE PASAJEROS, Y ID. BUZZ, PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, QUE ESTARÁN DISPONIBLES A FINALES DE 2022

OFENSIVA DE PRODUCTO

En lo que se refiere al producto, la potente ofensiva de nuevos modelos que llegarán a corto plazo refleja la profunda transformación que está afrontando Volkswagen Vehículos Comerciales. A principios de este año, la marca inició la comercialización de la nueva generación del Caddy, que supone un salto cualitativo muy importante respecto al anterior modelo. Basado en la plataforma MQB, en muchos aspectos, el nuevo Caddy se acerca al nuevo Golf 8, tanto por la tecnología que incorpora, como por la eficiencia de sus motores, la calidad de sus acabados y su dinámica de conducción.

Al mismo tiempo, la marca continúa trabajando en un proceso de especialización para adaptarse al máximo a las necesidades del cliente. Sobre la base del Crafter, nace una línea de nuevos productos como la gama de Isothermos -destinados al transporte de productos perecederos- y la gama Carrier -orientada a cubrir las necesidades del colectivo de mensajería y grandes compañías logísticas-. Otros modelos como el Microbus para el transporte de viajeros o las adaptaciones para PMR, forman parte también de este importante proceso de especialización.

“QUEREMOS SER LA REFERENCIA EN MOVILIDAD ECO”

Durante los últimos años el Caddy GNC ha registrado unos excelentes resultados, y la nueva generación de Caddy también contará con versión propulsada con gas natural, que llegará a principios de 2022. Más adelante, la gama se completará con una versión híbrida enchufable.



Además, la marca cuenta en su oferta actual con dos modelos 100% eléctricos, como son el e-Crafter y el e-Transporter. Y con el nuevo Multivan, Volkswagen Vehículos Comerciales da un paso más y lleva la tecnología híbrida enchufable al segmento Premium de vehículos de 7 plazas. El Multivan PHEV estará disponible a finales de año en el mercado español.

La ofensiva eléctrica de Volkswagen Vehículos Comerciales culminará con el lanzamiento de los modelos ID. Buzz, para el transporte de pasajeros, y ID. Buzz, para el transporte de mercancías, que estarán disponibles a finales de 2022. “El ID. Buzz nos va a impulsar claramente en nuestro objetivo estratégico de ser la referencia en movilidad eco para el transporte y el reparto de la última milla, negocio clave de presente y de futuro”, apunta Alberto Teichman, director general de Volkswagen Vehículos Comerciales.

“NUESTRA RED DE CONCESIONARIOS ESTÁ HACIENDO UN TRABAJO EXTRAORDINARIO. EL VOLUMEN DE PEDIDOS QUE HEMOS GENERADO HASTA JUNIO, NOS DEJA UNAS PERSPECTIVAS MUY POSITIVAS DE CARA AL SEGUNDO SEMESTRE”, ASEGURA ALBERTO TEICHMAN, DIRECTOR GENERAL DE VOLKSWAGEN VEHÍCULOS COMERCIALES



Además de la versión 100% eléctrica, la mayor de la familia de vehículos comerciales de Volkswagen da respuesta a necesidades muy específicas. Recientemente se ha lanzado una línea de nuevos productos como la gama de Isothermos.



GEACAM INCORPORA FURGONETAS SPRINTER DE MERCEDES-BENZ

VERSIONES 4X4 PARA LAS BRIGADAS DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS FORESTALES EN CASTILLA-LA MANCHA

EL PRESIDENTE DE CASTILLA-LA MANCHA, EMILIANO GARCÍA-PAGE, ACOMPAÑADO DEL CONSEJERO DE DESARROLLO SOSTENIBLE, JOSÉ LUIS ESCUDERO, PRESIDÓ LA ENTREGA DE LAS PRIMERAS UNIDADES



La empresa pública Gecam ha incorporado a su flota un total de 93 Mercedes-Benz Sprinter 319 CDI 4x4 Tourer. Sus características convierten a esta furgoneta en el vehículo idóneo para estos trabajos con una



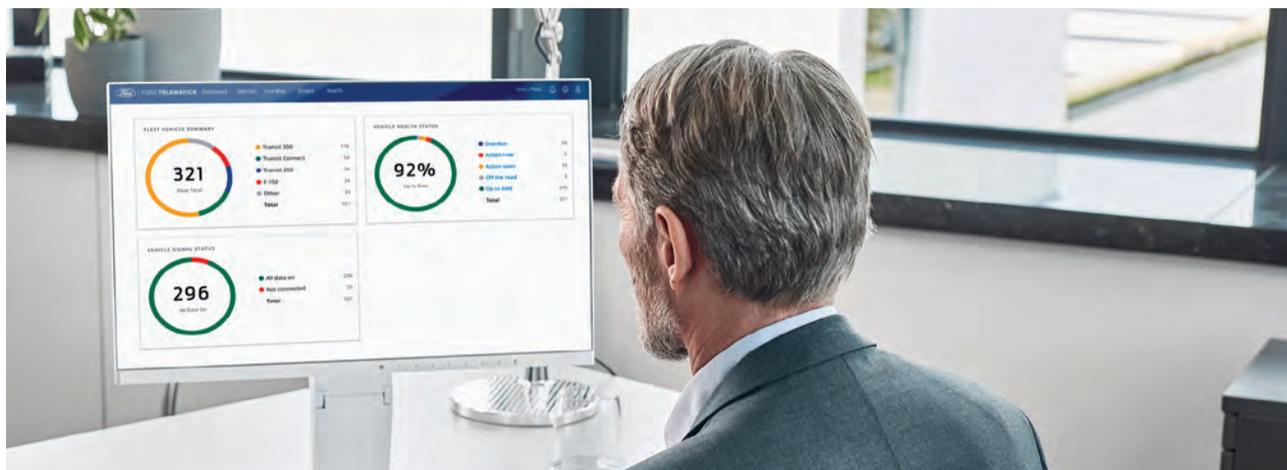
El acto de entrega tuvo lugar el Museo Paleontológico de Castilla-La Mancha de Cuenca. Junto al presidente Emiliano García-Page, acudieron el vicepresidente de Castilla-La Mancha, José Luis Martínez Guijarro; el alcalde de Cuenca, Darío Dolz; el presidente de la Diputación Provincial, Álvaro Martínez Chana; el gerente de Geacam, Carlos Álvarez, entre otras autoridades, y Rafael Ramírez, Gerente de Ventas de Mercedes-Benz-Vans España.

capacidad de 9 plazas y espacio suficiente para el transporte de los equipos anti incendio, herramientas y avituallamiento en la parte trasera del vehículo, tras la última fila de asientos, en un espacio adaptado para a las necesidades específicas del servicio lo que no ha hecho necesaria la carga en baca con el consiguiente riesgo y tiempo que ello supone. Sus capacidades 4x4, el motor de 190 CV con cambio automático y su gran habitabilidad ofrecen una mayor seguridad, amplitud y comodidad para sus usuarios.

MEJORARÁ LA LUCHA CONTRA LOS INCENDIOS

La incorporación de estas nuevas furgonetas Sprinter van a contribuir a mejorar la efectividad del dispositivo de prevención de incendios, destinando 58 unidades para las brigadas terrestres, 30 unidades para las brigadas helitransportadas y cinco unidades de reserva, todas distribuidas entre las cinco provincias de Castilla-La Mancha.

La adquisición de las 93 unidades se ha realizado mediante la fórmula de renting a cuatro años con Northgate, empresa especializada en el renting flexible.



MÁS PRODUCTIVIDAD CON FORD TELEMATICS ESSENTIALS

LA MARCA ESTIMA QUE SE PUEDE REDUCIR EL TIEMPO DE INACTIVIDAD HASTA EN UN 60%

FORD TELEMATICS ESSENTIALS ES LA BASE DEL SISTEMA FORDLIVE PARA LOS USUARIOS DE FLOTAS. PROPORCIONA ALERTAS DE MANTENIMIENTO INTELIGENTE BASADAS EN DATOS DE SALUD DEL VEHÍCULO EN TIEMPO REAL

Las alertas ayudan a las empresas a maximizar el tiempo de actividad reduciendo el número de averías y logrando tiempos de servicio y reparación más rápidos. Aprovechando los datos de los vehículos conectados de la flota, FORDLive también vincula a las empresas con el apoyo disponible de la red de Centros de Tránsito a través de Smart Diagnostics para que la productividad de cada vehículo individual pueda ser optimizada.

ALERTAS ESENCIALES PARA LA GESTIÓN DE FLOTAS

Ford Telematics Essentials es una herramienta dedicada a la gestión del estado de los vehículos de la flota que presenta las alertas de mantenimiento inteligente basadas en el uso de FORDLive a los operadores de la flota a través de paneles detallados y fáciles de leer. Los datos en tiempo real se reciben automáticamente.

Los gestores de flotas pueden ver un resumen de toda su flota y recibir información clave de cada vehículo individual. Un resumen muestra cuántos clientes de cada modelo están operando actualmente en su flota y el estado de conectividad actual de cada vehículo. Otras pantallas muestran el kilometraje, la vida útil del aceite y las horas del motor de cada vehículo, lo que ayuda a los operadores de flotas a programar de forma proactiva el mantenimiento preventivo y a eliminar los costes y el tiempo de inactividad no planificado de averías y reparaciones evitables.

Las alertas de mantenimiento inteligente muestran claramente cualquier acción necesaria para los gestores de flotas, que pueden hacer clic inmediatamente para programar el servicio en un momento conveniente para su negocio.

El software puede reconocer y compartir de forma segura más de 4.000 alertas y descripciones del estado del vehículo para ayudar a los gestores de flotas y a los concesionarios de Ford a tomar las medidas correctivas más rápidas y eficaces.

YA DISPONIBLE EN ESPAÑA



Ford Telematics Essentials ya está disponible para las flotas de Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido; los clientes pueden registrarse a través de la página web de Ford Commercial Solution.



LA POSTVENTA APUNTA A CIFRAS HISTÓRICAS

EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA DEJA ATRÁS LA CRISIS DEL COVID-19

DURANTE LA PRIMERA MITAD DEL EJERCICIO SE HA CONFIRMADO LA TENDENCIA EXPERIMENTADA EN LA RECTA FINAL DE 2020: EL INCREMENTO DEL MOVIMIENTO DE MERCANCÍAS SE DEJA NOTAR EN LA ACTIVIDAD DE LOS SERVICIOS OFICIALES, QUE NO HA DEJADO DE CRECER EN ESPAÑA

Después de estar en primera fila durante los momentos más complicados de la pandemia apoyando a los transportistas, los puntos de servicios dedicados al mantenimiento y reparación de vehículos industriales vuelven a sonreír. “Prevedemos cerrar el año con récord histórico en el volumen de postventa”, apuntan desde DAF. Si se mantiene la tendencia actual, prácticamente la totalidad de marcas que comercializan camiones en nuestro país esperan despedir el año con mejores cifras que en 2019, o similares en el peor de los casos.

ANTICIPACIÓN Y PLANIFICACIÓN

La telemática y la conectividad ya juegan un papel clave y están cambiando completamente la postventa. La posibilidad

de “monitorizar” los vehículos permite anticiparse a posibles incidencias. “Evitamos una avería más grave y ahorramos tiempo en la reparación”, resume Rafael Brasero, Director de Postventa de Mercedes-Benz Trucks España. Además, la posibilidad de planificar con precisión el mantenimiento de los vehículos ayuda a reducir notablemente los periodos de inmovilización. “Continuamente los vehículos están recopilando datos de la operación (rutas, km, peso...) y con esta información el sistema ajusta el mantenimiento a cada vehículo de forma totalmente personalizada. De esta forma garantizamos que la inmovilización sea la mínima necesaria”, explica Fernando Bustamante, Director de Servicios de Scania Ibérica.

REFORZANDO LA RED

Todos los fabricantes cuidan a su red de puntos oficiales para que sigan prestando la mejor atención a los profesionales del transporte en cualquier circunstancia. Los proyectos de mejora y ampliación de instalaciones se mantienen, aunque la incertidumbre ha provocado algunos aplazamientos.

En este contexto, Ford Trucks, el fabricante más novel en el segmento de los VI Pesados, trabaja intensamente para consolidar una red que alcanzará los 30 puntos a finales de año.



“PREVEMOS CERRAR EL AÑO CON RÉCORD HISTÓRICO EN EL VOLUMEN DE POSTVENTA”

ANTONIO MORALES, DIRECTOR DE RECAMBIOS, F. JAVIER CORREDOR, DIRECTOR DE SERVICIO, Y ANTONIO RASERO, DIRECTOR COMERCIAL DE DAF

“TRAS LA INCERTIDUMBRE DEL AÑO PASADO, LA ACTIVIDAD DE LOS TALLERES MUESTRA UNA CLARA RECUPERACIÓN”

¿Qué balance hacen del primer semestre del año desde el área de postventa? Tras la incertidumbre del año pasado, la actividad de los talleres muestra una clara recuperación. Estamos en niveles récord de actividad, tanto en el segmento de postventa DAF como en el segmento de postventa TRP para remolques y multimarca. A diferencia de hace un año, los principales retos que nos encontramos no son escasez de volumen de negocio, sino todo lo contrario. Nuestros principales esfuerzos están concentrados en asegurar el servicio a nuestros clientes en un entorno de gran presión sobre la cadena de suministro.

¿Cuáles son las previsiones de DAF para el cierre de este ejercicio? Prevemos cerrar el año con récord histórico en el volumen de postventa

La telemática y la conectividad ya juegan un papel fundamental en la postventa, ¿en qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

En la parte de recambios hemos percibido un gran crecimiento en la actividad de nuestra tienda online DAF Webshop, que permite al cliente localizar y pedir sus recambios, o recambios alternativos, con información inmediata de precio y disponibilidad las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento? ¿Su protagonismo sigue aumentando?

Más de la mitad de los camiones DAF que se matriculan en España llevan vinculado un contrato de reparación y mantenimiento. En DAF impulsamos la venta integral. Nuestro objetivo es poner a disposición de nuestros clientes la mejor solución de transporte, y eso pasa por que el cliente pueda utilizar el camión de forma ininterrumpida el mayor tiempo posible. La mejor forma de conseguirlo es contar con un contrato de reparación y mantenimiento, que permite al cliente planificar los mantenimientos preventivos acorde a sus necesidades y al tiempo evita gastos inesperados en caso de reparaciones. Los clientes tienen claro que es la solución óptima y que contribuye de forma más eficaz al TCO, y en eso en DAF somos líderes.

¿Cuál es la estructura de la red de postventa de DAF? ¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la renovación de instalaciones ya existentes? ¿En qué proyectos están trabajando para seguir evolucionando en esta área?

Confiamos en una red independiente que da una óptima cobertura en todo el territorio europeo. Esta red está en proceso de mejora continua. Tenemos planificada la finalización de varios proyectos, como un nuevo concesionario en Zaragoza o nuevas instalaciones en varios puntos, como Lugo o Benavente. Trabajamos en una red que esté a la altura de nuestro producto, y eso solo se consigue con una mejora constante, reflejándose en unos elevados estándares de calidad, que el cliente pueda disfrutar en sus visitas a nuestros concesionarios.



“SEGUIMOS CONSOLIDANDO Y EXPANDIENDO NUESTRA RED DE POSVENTA”

VALENTÍN MARIBLANCA, RESPONSABLE DE POSVENTA DE FORD TRUCKS ESPAÑA

LA MARCA DESEMBARCÓ HACE POCO MENOS DE DOS AÑOS EN ESPAÑA Y ESPERA CONTAR CON 30 PUNTOS DE SERVICIO A FINALES DE 2021

¿Qué balance hacen del primer semestre del año desde el área de postventa?

El foco de atención de Ford Trucks en este primer semestre del año ha estado en la consolidación y expansión de nuestra red de postventa, creciendo en número de puntos de asistencia en todo el territorio.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en este camino de regreso a la normalidad?

El caso de Ford Trucks es especial, ya que 2020 fue el año de lanzamiento de la marca en nuestro país y, lógicamente, el foco de atención estaba puesto en la creación de la red, más que en el desarrollo de un aspecto concreto del negocio. Así pues, en este primer semestre, aunque sí es cierto que ha aumentado el volumen de operaciones realizadas, seguimos focalizados en la fase de ampliación.

¿Cuáles son las previsiones de Ford Trucks para el cierre de este ejercicio?

Nuestras previsiones son positivas y esperamos cumplir con todos los objetivos marcados, con la apertura de 9 o 10 nuevos puntos de servicio. Otro elemento fundamental para nosotros en esta etapa es la formación de nuestros técnicos y ya tenemos planeada una completa agenda de cursos.

La telemática y la conectividad ya juegan un papel fundamental en la postventa, ¿en qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

En los últimos años, la telemática y la conectividad se han convertido en los elementos más importantes para poder ofrecer al cliente un servicio de calidad. La digitalización de los procesos de reparación, el hecho de poder tener acceso on-line inmediato a muchos de los datos más significativos para los clientes, así como la facilidad de diagnóstico, y la posibilidad de realizar actualizaciones remotas sobre los vehículos, han optimizado notablemente los tiempos de atención y reparación, sobre todo incidiendo en la previsión de períodos de inmovilización, algo que ha supuesto un cambio fundamental. En cualquier caso, en los próximos años, la introducción de nuevas tecnologías, como la conducción autónoma o los nuevos sistemas de propulsión, seguro que supondrán un nuevo reto para la postventa y cambiarán el modo actual de trabajo.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociado un contrato de reparación y/o mantenimiento? ¿Su protagonismo sigue aumentando? Intentamos que todos los vehículos Ford Trucks se comercialicen con un contrato asociado, que se suma a los servicios que ofrecemos a través de los 5 años de garantía sin límite de kilometraje ofertados en gran parte de nuestra gama. Nuestro objetivo para este año sería acercarnos a un porcentaje del 30% de contratos.

¿Cuál es la estructura de la red de postventa de Ford Trucks?

En la actualidad, contamos con 21 centros distribuidos por todo el territorio nacional, y esperamos alcanzar los 30 a finales de 2021. Todos los puntos cuentan con personal especializado y las herramientas más avanzadas para la detección y reparación de los vehículos Ford Trucks.



“EL PRIMER SEMESTRE HA SIDO MUY POSITIVO”

RICARDO VEZANZONES, DIRECTOR DE SERVICE DE IVECO ESPAÑA Y PORTUGAL

“DURANTE EL PRIMER SEMESTRE HEMOS VISTO YA UN LIGERO CRECIMIENTO QUE, SEGÚN NUESTRAS PREVISIONES, SE AFIANZARÁ Y CONSOLIDARÁ AÚN MÁS DURANTE LA SEGUNDA PARTE DEL AÑO”

¿Qué balance hacen del primer semestre del año desde el área de postventa?

El primer trimestre del año ha estado marcado por una apertura de las actividades económicas y se ha reflejado también en el mundo del transporte tanto en el área de postventa como en ventas de vehículos industriales.

Para IVECO y su Red oficial, el primer semestre del año ha tenido un balance muy positivo que debemos consolidar en la segunda parte del año 2021.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en este camino de regreso a la normalidad?

La Red de servicio de IVECO en España es una red sólida, lo que nos ha llevado a mantener el mismo número de talleres y servicios oficiales que en 2020. Por otra parte, la evolución en términos de horas de taller se ha visto incrementada gracias al retorno de la actividad especialmente de vehículos ligeros, probablemente el segmento más castigado durante el año 2020 a causa de la pandemia.

¿Cuáles son las previsiones de IVECO para el cierre de este ejercicio?

Nuestras previsiones son optimistas. Durante el primer semestre hemos visto ya un ligero crecimiento que, según nuestras previsiones, se afianzará y consolidará aún más durante la segunda parte del año.

La telemática y la conectividad ya juegan un papel fundamental en la postventa, ¿en qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

Para IVECO la innovación y la conectividad son clave para ofrecer un servicio 360 grados. Ya disponemos de una gama de productos que conecta la marca IVECO con el cliente, y ahora estamos llevando a cabo la transformación digital para la modernización de los talleres y concesionarios de nuestra Red oficial gracias al soporte de Samsung e Infoserveis. Somos capaces de reparar el 90% de vehículos que entran en el taller en el mismo día, con el fin de reducir los tiempos de inmovilización. La transformación digital se ha traducido en una mayor productividad y en un menor tiempo de espera del cliente, que es de unos 45 minutos menos de media al día.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento?

Los contratos de mantenimiento y reparación son un servicio cada vez más solicitado en el mundo del transporte. Uno de cada dos vehículos industriales que ponemos en circulación, cuentan con un servicio de postventa asociado, sea un contrato de mantenimiento y reparación o una garantía extendida.

¿Cuál es la estructura de la red de postventa de IVECO? ¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la renovación de instalaciones ya existentes?

Nuestro objetivo a nivel de desarrollo de Red, se centra actualmente en mejorar las instalaciones actuales, sea ampliando la zona de taller o bien buscando mejores localizaciones, con la finalidad de mejorar la accesibilidad de nuestros servicios, así como la comodidad durante la espera en el taller.



“LA RED MAN HA AUMENTADO SIGNIFICATIVAMENTE SU VOLUMEN DE NEGOCIO”

FRANCISCO VALERO, DIRECTOR DE POST-VENTA DE MAN TRUCK & BUS IBERIA

“NUESTRA PREVISIÓN ES QUE VAMOS A CONTINUAR CON LA TENDENCIA POSITIVA, AUMENTANDO EL VOLUMEN DE NEGOCIO DEL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO”

¿Qué balance hacen del primer semestre del año desde el área de postventa?
El balance del primer semestre es muy positivo ya que la actividad del transporte, de mercancías ha vuelto a niveles previos a la pandemia. Esto nos está permitiendo alcanzar niveles en Postventa muy superiores a los del año 2020.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales en este camino de regreso a la normalidad?

En términos de negocio, el primer semestre del año, los talleres de la Red MAN en España han aumentado significativamente su volumen de negocio si lo comparamos con el mismo periodo del año anterior.

Se va reduciendo el ambiente de incertidumbre. Con ello, intervenciones que se realizaban de modo más excepcional han vuelto a ser frecuentes, intervenciones preventivas o mantenimientos.

¿Cuáles son las previsiones de MAN para el cierre de este ejercicio?

Nuestra previsión es que vamos a continuar con la tendencia positiva, aumentando el volumen de negocio del primer semestre del año.

La telemática y la conectividad ya juegan un papel fundamental en la postventa, ¿en qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

El papel de la telemática y la conectividad son fundamentales para reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos. Gracias a nuestro exclusivo sistema gratuito de MAN ServiceCare es posible optimizar el tiempo operativo de los vehículos.

Otra aplicación que ha tenido muy buena acogida en el mercado es la MAN Driver App. Entre muchas de sus ventajas destaca la capacidad de que el propio conductor con su smartphone pueda realizar un informe de daños del camión y enviarlo al taller de referencia.

¿Qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento? ¿Su protagonismo sigue aumentando?

Los contratos de servicio continúan ganado protagonismo, de manera más notoria en tractores de larga distancia. Desde MAN es fundamental ofrecer los servicios a medida de las necesidades de cada uno de nuestros clientes. Cada mes tenemos un incremento del número de vehículos, tanto nuevos como usados, que disfrutan de este tipo de servicio. Podemos asegurar que prácticamente la totalidad de los vehículos que vendemos llevan asociado algún tipo de Contrato de Servicio adaptado a las necesidades de cada cliente.

¿Cuál es la estructura de la red de postventa de MAN?

Actualmente nuestra Red de Servicio está compuesta por 71 talleres. Seguimos trabajando para, en breve tiempo, realizar nuevas aperturas de talleres y ampliar algunos existentes, por ejemplo, en Castellón o Soria.

¿En qué proyectos están trabajando para seguir evolucionando en esta área?

Estamos desarrollando soluciones digitales en nuestros talleres que permiten aumentar la eficiencia en las operaciones de servicio que se realizan en nuestros talleres, aumentando la disponibilidad de los vehículos para nuestros clientes. También continuamos ampliando las funcionalidades de nuestro mantenimiento proactivo MAN ServiceCare y nuestro servicio de actualizaciones de software sin pasar por taller, MAN Now.



“ESTAMOS NOTANDO UNA EVOLUCIÓN POSITIVA COMPARANDO CON EL AÑO 2019”

RAFAEL BRASERO, DIRECTOR DE POSTVENTA DE MERCEDES-BENZ TRUCKS ESPAÑA

“LOS TALLERES, DADO QUE APENAS SUSPENDIERON ACTIVIDAD NI DURANTE LO MÁS DURO DE LA PANDEMIA, SE HAN ADAPTADO A LA “NORMALIDAD” MEJOR QUE OTROS SECTORES QUE TUVIERON QUE PARAR MÁS”

¿Qué balance hacen del primer semestre del año desde el área de postventa? ¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales en este camino de regreso a la normalidad?

Es una obviedad que la evolución de este primer semestre en comparación con el mismo del pasado año es muy positiva, pero es que también estamos notando una evolución positiva comparando con el año 2019 que fue un año “normal”. Los talleres, dado que apenas suspendieron actividad ni durante lo más duro de la pandemia, se han adaptado a la “normalidad” mejor que otros sectores que tuvieron que parar más.

¿Cuáles son las previsiones de Mercedes-Benz Trucks para el cierre de este ejercicio?

Recuperaremos la caída lógica que sufrimos en 2020 e, incluso, es posible que sobrepasemos el volumen de negocio de 2019.

La telemática y la conectividad ya juegan un papel fundamental en la postventa, ¿en qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

En mucha. La predicción de averías de la que disponen nuestros clientes con Uptime hace que los tiempos de inmovilización se reduzcan e incluso, en algunos casos, prácticamente desaparezcan. Si evitamos una avería mayor, también ahorramos tiempo en la reparación.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento? ¿Su protagonismo sigue aumentando? Tres de cada cuatro vehículos llevan un contrato asociado y, lo que es más notorio, uno de cada tres lleva nuestro contrato Complete, que es el de mayor cobertura de todos.

¿Cuál es la estructura de la red de postventa de Mercedes-Benz Trucks? ¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la renovación de instalaciones ya existentes?

Actualmente nuestra red de postventa consta de 80 puntos de servicio a los que estamos añadiendo adicionales, algunos por renovación y otros nuevos. Y, además, estamos incrementando, en algunos de ellos, la capacidad con la que actualmente cuentan.

¿En qué proyectos están trabajando para seguir evolucionando en esta área?

Nuestro proyecto más inmediato tiene que ver con la adecuación de nuestra red a la movilidad eléctrica. Con el lanzamiento del eActros, sumado al eCanter, la movilidad eléctrica en los camiones Mercedes-Benz y FUSO no es el futuro sino una realidad a la que tenemos que adaptar nuestras redes y nuestros procesos.



“MAXIMIZAR LA DISPONIBILIDAD DEL VEHÍCULO ES UNA PRIORIDAD”

ANDRÉS SAIZ, DIRECTOR DE POSTVENTA DE RENAULT TRUCKS ESPAÑA

“LAS NUEVAS GAMAS DISPONEN DE UN SISTEMA DE REVISIÓN EN REMOTO QUE REDUCIRÁ LA NECESIDAD DE PASAR POR EL TALLER. ADEMÁS, TENEMOS CASI 2.000 VEHÍCULOS CONECTADOS CON EL SISTEMA PREDICT”

¿Qué balance hacen del primer semestre del año desde el área de postventa?
Hacemos un balance muy positivo, que demuestra que el sector del transporte sigue siendo esencial y no se ha resentido tanto como otros muchos segmentos de actividad. La primera mitad del año 2021 ha mantenido la tendencia alcista que ya estábamos observando desde el tramo final de 2020.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales en este camino de regreso a la normalidad?

Si tomamos como referencia el mismo periodo de 2020 el impacto en el crecimiento ha sido considerable, puesto que en el segundo trimestre de actividad

se materializaba la repercusión desencadenada por la pandemia. Si lo comparamos con cifras pre-covid, respecto al periodo 2019 también podemos apuntar un crecimiento del +6% (con un parque rodante de vehículos estable) por lo que el balance también resulta positivo.

¿Cuáles son las previsiones de Renault Trucks para el cierre de este ejercicio?

La previsión es mantener la misma línea y tendencia del primer semestre para la segunda parte del año.

La telemática y la conectividad ya juegan un papel fundamental en la postventa, ¿en qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

Mucho, para nosotros maximizar la disponibilidad del vehículo es una prioridad. Las nuevas gamas (recién lanzadas) disponen de un sistema de revisión en remoto que reducirá la necesidad de pasar por el taller. Pero, además, ya tenemos casi 2.000 vehículos conectados con el sistema Predict, capaz de detectar averías antes de que se produzcan. Con este sistema, evitamos 2 paradas imprevistas cada día (como promedio). Estamos tan seguros del servicio que ofrecemos, que ahora con la nueva gama, vamos a ofrecer una compensación en todos aquellos casos en los que, con el contrato conectado, no seamos capaces de emitir la alerta a tiempo.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento?

Así es, actualmente 2 de cada 3 vehículos nuevos llevan asociado un contrato e incluso, ahora también podemos incluir la mitad de los vehículos usados que se venden. Efectivamente cada vez este tipo de servicios acapara una mayor magnitud.

¿Cuál es la estructura de la red de postventa de Renault Trucks?

Actualmente contamos con 91 puntos de servicio. Además, este año tendremos nuevos puntos para mejorar aún más la cobertura y mejora de instalaciones. Añadido a la mayor capilarización posible, para estar cerca del cliente, para nosotros es fundamental la formación.

¿En qué proyectos están trabajando para seguir evolucionando en esta área?

Nuestro objetivo es avanzar en el camino de mejora continua de experiencia del cliente y en este sentido, estamos desarrollando una nueva encuesta para conocer mejor y con más detalle sus necesidades. También trabajamos para ampliar la oferta de contratos de mantenimiento y reparación, y, en general, en la digitalización de los procesos.



“APOSTAMOS POR LA CONECTIVIDAD”

FERNANDO BUSTAMANTE, DIRECTOR DE SERVICIOS DE SCANIA IBÉRICA

“TODOS NUESTROS VEHÍCULOS ESTÁN CONECTADOS Y NOS PERMITEN OFRECER A LOS CLIENTES LO QUE LLAMAMOS ‘MANTENIMIENTO FLEXIBLE’. DE ESTA FORMA GARANTIZAMOS QUE LA INMOVILIZACIÓN SEA LA MÍNIMA NECESARIA”

¿Qué balance hacen del primer semestre del año desde el área de postventa?

Afortunadamente el primer semestre del año ha continuado una evolución positiva y confiamos en que se va a mantener en lo que queda de año. La pandemia demostró que el transporte de mercancías es una actividad esencial, y los servicios prestados en nuestros concesionarios y talleres Scania no se han detenido.

¿Cuáles son las previsiones de Scania para el cierre de este ejercicio?

En breve la gran mayoría de la población estará ya vacunada, y eso sin duda, ayudará a una buena evo-

lución de la economía. Y nuestro foco va a seguir siendo ayudar a nuestros clientes a incrementar la rentabilidad en sus negocios optimizando el uso de sus vehículos.

La telemática y la conectividad ya juegan un papel fundamental en la postventa, ¿en qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

Scania es pionera en ofrecer servicios de gran valor para el cliente y apostamos por la conectividad, clave hoy en día en el desarrollo del transporte y cuya evolución estamos liderando.

Hoy en día todos nuestros vehículos están conectados y nos permiten ofrecer a los clientes lo que llamamos “mantenimiento flexible”. Continuamente los vehículos están recopilando datos de la operación (rutas, kms, peso...) y con esta información el sistema ajusta el mantenimiento a cada vehículo de forma totalmente personalizada. De esta forma garantizamos que la inmovilización sea la mínima necesaria.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento? ¿Su protagonismo sigue aumentando?

Tenemos un 65% de market share con contratos de mantenimiento o reparación y mantenimiento. Cada vez más, los clientes valoran los recambios de la marca y la mano de obra especializada. Desde la protección de la cadena cinemática hasta la cobertura completa de parachoques, todo está cubierto con los contratos de reparación y mantenimiento de Scania.

¿Cuál es la estructura de la red de postventa de Scania?

Scania cuenta con un total de 67 puntos de servicio. En los últimos años hemos realizado remodelaciones en varias de nuestras instalaciones. En los próximos meses, abriremos instalaciones en Almería zona norte. También estamos remodelando las de Coimbra y León.

En noviembre de 2020 las oficinas centrales de Scania Hispania y su concesionario de Madrid se trasladaron a unas nuevas y modernas instalaciones en Torrejón. Ahora, contamos con más de 22.200m² de campa y más de 2.000m² de taller.

¿En qué proyectos están trabajando para seguir evolucionando en esta área?

La red de servicio de Scania es periódicamente revisada para encontrarnos más cerca de nuestros clientes. Además, realizamos un estudio continuo para mejorar en aspectos medioambientales.

Estamos haciendo una gran inversión para tener una red con la última tecnología en cuanto a las reparaciones de todo tipo, algunos de nuestros centros disponen ya de los sistemas más innovadores de bancadas, con soluciones integrales para reparar tanto las cabinas como los semirremolques y también autobuses.



“ESTAMOS DANDO MÁXIMA IMPORTANCIA A LA ELECTROMOVILIDAD”

ÓSCAR CASTELLANO, SERVICE MARKET & RETAIL DEV.
DIRECTOR DE VOLVO TRUCKS

“NUESTRA RED ESTARÁ PREPARADA Y FORMADA A MUY CORTO PLAZO PARA ATENDER ESTA NECESIDAD DE SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO CON EL MEDIO AMBIENTE”

¿Qué balance hacen del primer semestre del año desde el área de postventa?

Aunque empezamos el año con algo de incertidumbre, ahora podemos asegurar que estamos en el buen camino para consolidar la recuperación de nuestros talleres y concesionarios. A finales de junio hemos podido ver una buena ocupación y productividad en nuestra postventa en línea con indicadores positivos de la marca.

¿Cuáles son las previsiones de Volvo Trucks para el cierre de este ejercicio?

Las previsiones son positivas, a día de hoy estimamos un ligero crecimiento con respecto a 2019. Este crecimiento solo es posible gracias a la profesionalidad y estabilidad de nuestros servicios oficiales, así como a la oferta comercial de servicio que apuesta por la fidelización de los clientes con significativos avances en los contratos de mantenimiento y reparaciones.

La telemática y la conectividad ya juegan un papel fundamental en la postventa, ¿en qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización?

Sin duda, ambas tecnologías suponen un punto clave en el transporte de mercancías actualmente. Trabajamos para evitar las paralizaciones de vehículos con tres herramientas fundamentales de conectividad asociadas a nuestros contratos Gold, Silver y Blue. Una de ellas VOSP Dinámico, o mantenimiento predictivo, con el que monitorizamos el momento más adecuado para realizar los mantenimientos y así evitar paralizar el vehículo durante más tiempo del necesario.

La segunda herramienta es el RTM (Real Truck Monitoring) con el que podemos predecir con exactitud el comportamiento de determinados elementos del vehículo que pueden causar una avería, y así poder actuar de manera preventiva, intentando minimizar las paralizaciones. Nuestro sistema además permite la actualización de software en remoto con el denominado OTA (Over The Air), que es especialmente práctico para el cliente y tiene un impacto directo en las paralizaciones.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento?

Nuestra penetración sobre ventas es del 65%. Queremos incrementar este porcentaje, y estamos poniendo todos nuestros esfuerzos en ello, ya que estamos convencidos que es la mejor forma de atender a nuestros clientes aportando valor y a un precio muy competitivo.

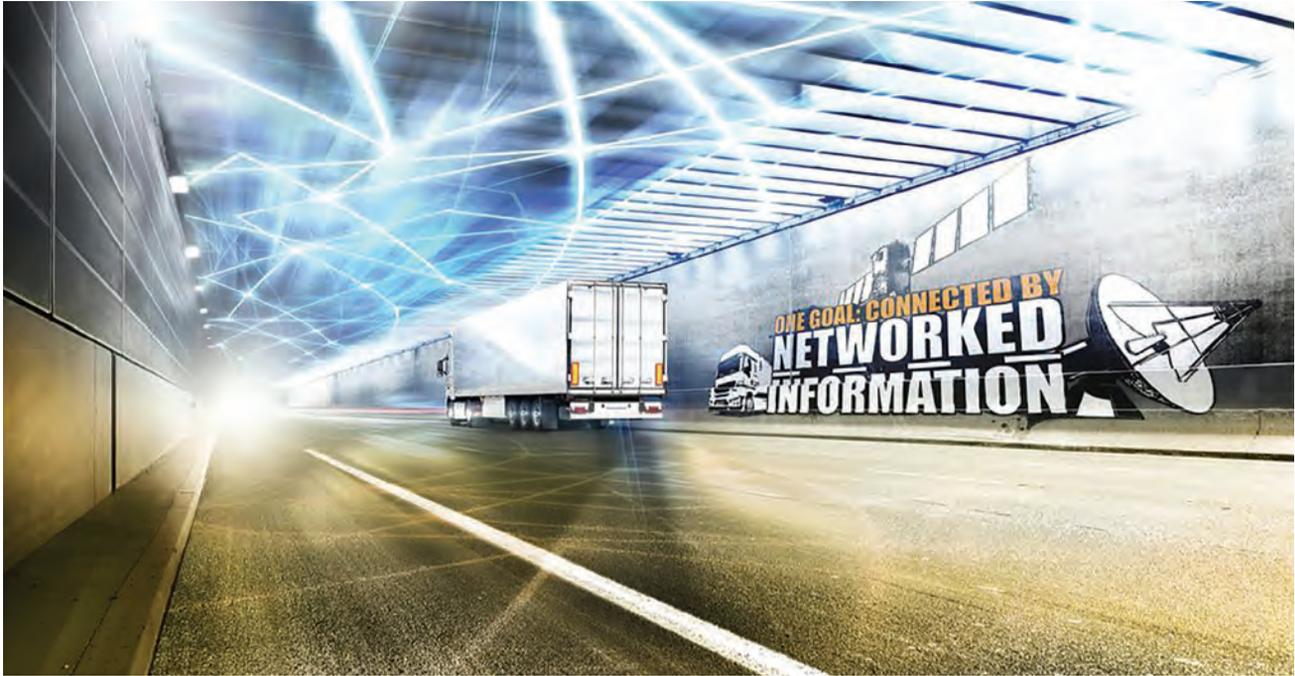
¿Cuál es la estructura de la red de postventa de Volvo Trucks? ¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la renovación de instalaciones ya existentes?

La estructura de Red de postventa de Volvo Trucks es muy estable, cuenta con 55 puntos de servicio de los cuales 35 son también puntos de venta. A corto y medio plazo, ya tenemos previstas varias remodelaciones de concesionarios y un cambio de las instalaciones.

¿En qué proyectos están trabajando para seguir evolucionando en esta área?

Trabajamos en la eficiencia de nuestros procesos, para adaptarlos a las nuevas necesidades y avances, como por ejemplo la digitalización.

Además, también estamos adaptando las instalaciones a las nuevas tecnologías, dando máxima importancia a la electromovilidad. La Red de Concesionarios y Talleres Volvo estará preparada y formada a muy corto plazo para atender esta necesidad de sostenibilidad y compromiso con el medio ambiente.



CONTINENTAL AUTOMOTIVE AVANZA EN DIGITALIZACIÓN Y CONECTIVIDAD

LA RED DTCO+ APUESTA POR HERRAMIENTAS DIGITALES Y CANALES DE COMUNICACIÓN ONLINE

LA CRISIS DEL COVID-19 HA HECHO QUE LOS TALLERES HAYAN TENIDO QUE ACELERAR SU PROCESO DE DIGITALIZACIÓN PARA ADAPTARSE A LAS NECESIDADES ACTUALES

Este salto a lo digital crea un potencial de eficiencia totalmente nuevo, así como oportunidades reales. Esta digitalización no solo hace referencia a presencia en internet, redes sociales sino también el uso de herramientas digitales y canales de comunicación online. Para el mundo de la postventa, la red de talleres DTCO+ es un ejemplo de digitalización real y de trabajo constante para avanzar en la tan ansiada digitalización a través de las herramientas imprescindibles como:

- ✓ Página web propia de cada taller DTCO+ con información general de los servicios que ofrecen, productos disponibles, ofertas, especialidades... en definitiva todo lo necesario para ofrecer información a sus clientes. Además, están respaldados en todo momento por la página web general de talleres DTCO+ (<https://talleres-dtcoplus.com>) con información más ampliada sobre la red.
- ✓ Posicionamiento en Google. Los talleres cuentan con una ficha Google Business con el fin de ofrecer mayor visibilidad a su negocio y que potenciales clientes puedan encontrarles más fácilmente.
- ✓ Video de presentación del taller. Una imagen vale más que mil palabras y eso es lo que se consigue, disponiendo de un buen video promocional o de presentación del taller.

- ✓ Citas online. En estos momentos en los que es prioritario velar por la seguridad y la salud de los clientes, resulta esencial el uso plataformas donde se puedan gestionar de forma online las citas con los talleres.
- ✓ Presencia en redes sociales y entorno online. La actividad en los canales sociales, especialmente en Facebook y Youtube, es cada vez más importante para el negocio de los talleres. El perfil de Facebook DTCO+ cuenta con más de 3.530 fans y en el último año se ha convertido en un canal fundamental en la gestión de la información junto con el grupo de tacógrafo inteligente con 5.200 miembros. En Youtube la presencia también es importante donde se pueden ver y consultar videos sobre consejos que VDO ofrece para utilizar correctamente sus productos y servicios.

En definitiva, la red DTCO+ está avanzando hacia una digitación plena no solo con el uso de herramientas digitales sino también promoviendo canales de comunicación online con el fin de ayudar a los talleres a impulsar las ventas y la productividad de sus negocios en estos momentos difíciles para todos. "Es el momento de definir estrategias e invertir en estas herramientas que sin duda ayudarán a mejorar la gestión de la empresa cuando todo vuelva a la normalidad", explican desde la compañía.



LA PREMIUM SHOP DE DT SPARE PARTS ENGANCHA

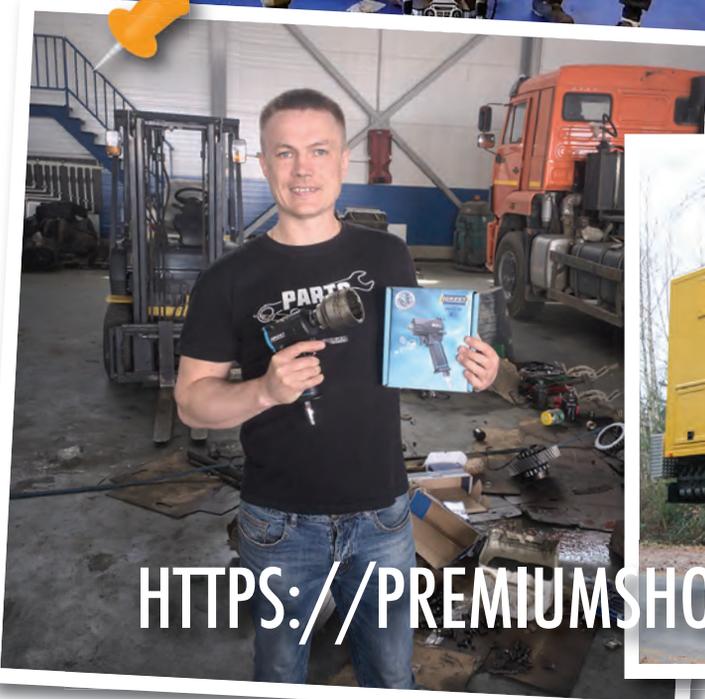
365 DÍAS DE PREMIOS PARA EL TALLER

CON APENAS 3 AÑOS DE VIDA, EL PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN DE LA MARCA PREMIUM DE DIESEL TECHNIC HA CONSEGUIDO SEDUCIR AL PROFESIONAL DEL TALLER GRACIAS A SU SENCILLEZ, GENEROSIDAD Y A LA VARIEDAD DE SUS PREMIOS

Regístrate en <https://premiumshop.dt-spareparts.com> y comienza a acumular coronas para conseguir premios. Hay centenares de ellos, incluyendo tarjetas regalo de Amazon, Zalando, Media Markt... También se sortean mensualmente estupendos premios entre los participantes.

Millares de clientes finales ya han visto recompensadas sus compras de recambios en más de 154 países. Y es que solo por registrarte y suscribirte al boletín de noticias ya tienes un premio asegurado. ¿Eres un cliente final que compra recambios DT Spare Parts? ¡Pues no esperes más para sacarle el máximo partido!





[HTTPS://PREMIUMSHOP.DT-SPAREPARTS.COM/](https://premiumshop.dt-spareparts.com/)



ADBLUE: UN INSEPARABLE COMPAÑERO DE VIAJE

LA NECESIDAD DE REDUCIR LAS EMISIONES PROPICIÓ SU LLEGADA AL SECTOR HACE MÁS DE 15 AÑOS

ESTE ADITIVO SE UTILIZA PARA REDUCIR LAS EMISIONES DE NOX EN VEHÍCULOS EQUIPADOS CON TECNOLOGÍA SCR. DESDE LA ENTRADA EN VIGOR DE LA NORMATIVA EURO 4, EL USO DEL ADBLUE SE HA GENERALIZADO EN EL SEGMENTO DE LOS CAMIONES PESADOS

Desde 2005, la legislación sobre vehículos diésel estableció una reducción drástica de las emisiones de NOx. Los fabricantes de vehículos, sobre todo los de unidades destinadas al transporte de mercancías, se tuvieron que replantear los sistemas de escape de sus vehículos. La tecnología SCR se convirtió en la opción favorita y desde entonces su uso no ha dejado de incrementarse.

Aunque están llegando al mercado vehículos propulsados con gas natural o 100% eléctricos, los camiones propulsados con gasóleo seguirán presentes en el sector durante muchos años y el AdBlue seguirá siendo un compañero de viaje para buena parte de los profesionales del transporte de mercancías por carretera.

ASÍ FUNCIONA

El AdBlue se inyecta en el tubo de escape desde el depósito de AdBlue del vehículo, que se encuentra delante del catalizador SCR pero a continuación del motor. Conforme se ca-

lienta en el escape, el AdBlue se transforma en amoníaco (NH3) y dióxido de carbono (CO2). Cuando los gases de óxido de nitrógeno (NOx) del tubo de escape reaccionan dentro del catalizador con el amoníaco, las moléculas nocivas de NOx presentes en el escape se convierten en nitrógeno y agua, que se libera a la atmósfera en forma de vapor.

CON EL ADBLUE NO SE JUEGA



Algunos transportistas recurren al uso de emuladores que anulan el funcionamiento del sistema de reducción de las emisiones de gases (SCR), para seguir circulando con normalidad sin inyectar AdBlue. Desde hace años, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado vienen desarrollando diversas campañas para detectar el uso de estos dispositivos ilegales. Esta infracción puede suponer una multa de hasta 20.000 euros conforme establece la vigente Ley de calidad del aire y protección a la atmósfera, y los tramosos se exponen a un procedimiento penal, que en determinadas circunstancias podrían conducirles a prisión.



YARA SIGUE MEJORANDO EL SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN DE ADBLUE

COMERCIALIZA ESTE ADITIVO BAJO LA MARCA AIR1

EL AÑO PASADO, YARA ANUNCIABA LA ENTRADA EN SERVICIO DE DOS CENTROS DE PRODUCCIÓN Y ALMACENAMIENTO EN MADRID Y GRANADA, ASÍ COMO LA AMPLIACIÓN DE LA CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO EN EL PUERTO DE BILBAO HASTA LOS 10.500 M3

Y las mejoras se siguen sucediendo, hace unos meses, en febrero, Yara ha renovado todo su sistema de planificación de entregas con nuevo software y más recursos de planificación, "que sin duda permitirá reducir los tiempos de respuesta y optimizar las rutas reduciendo la huella de carbono", explican desde la compañía.

OPTISPRAY A GRANEL

Además, ya disponen del primer vehículo para la descarga a granel de Optispray®. Se trata de un AdBlue mejorado, y supone la solución de Yara para evitar los problemas de colmatación en los vehículos que trabajan a bajo rendimiento, con muchos arranques y paradas, o que se mantienen tiempo prolongado al ralentí. Sin duda reducirá los costes de distribución de este producto tan necesario.

"Ha sido probado en condiciones muy diversas y con bajas temperaturas de escape. Todas las pruebas han demostrado que el producto reduce la formación de sedimentos de urea, y los resultados avalan un funcionamiento impecable del motor. Los vehículos utilizados en las pruebas habían utilizado previamente AdBlue®, y experimentaban problemas de presión en el sistema SCR con una frecuencia inaceptable", explican los responsables de Yara.

SE MANTIENEN LOS ENVASES DE 5 Y 10 LITROS

En cuanto a producto envasado, Yara ha reducido sus referencias, pero ha apostado por disponer de un formato en 5 y 10 litros competitivo, "y en breve dispondremos de nuevas instalaciones para su envasado en España", anuncian.

EL MAYOR ALMACÉN EXTERNO DE ADBLUE

Yara Iberian ha inaugurado nuevas instalaciones de almacenamiento en la terminal de TEPESA, en el puerto de Bilbao. La compañía estaba presente en la ciudad vasca desde 2012 y ahora duplica su capacidad de almacenaje. Con sus 10.500 metros cúbicos de capacidad, se convierte en el mayor punto de almacenaje fuera de los grandes centros de producción y será abastecido desde las plantas de Francia, Holanda o Alemania.





ELITE: LA NUEVA GENERACIÓN DE LONAS DE LECITRAILER

YA SE HA INICIADO SU COMERCIALIZACIÓN Y LAS PRIMERAS ENTREGAS SE REALIZARÁN EN SEPTIEMBRE

EL FABRICANTE ARAGONÉS HA PRESENTADO UNA NUEVA FAMILIA DE SEMIRREMOLQUES EN EL SEGMENTO CON MÁS PESO EN EL MERCADO ESPAÑOL

Elite es el resultado de años de inversión en I+D y de la mejora continua aplicada a los semirremolques con carrocería lonas, a partir de la realización de estudios exhaustivos y del intercambio activo de información con los clientes.

MUCHAS NOVEDADES

Los nuevos semirremolques Lona destacan por las modificaciones realizadas que incrementan la resistencia, la durabilidad, facilitan el manejo, generan menos mantenimientos y se ha optimizado un 5% su tara.

El frontal y la trasera de la carrocería son un 20% más resistentes, y el piso tiene doble fijación al chasis y es igualmente un 15% más resistente. Se ha modificado la barra de tensión lateral para facilitar su manejo y los tricarriles están reforzados. Al igual que el resto de semirremolques de Lecitrailer, su chasis se ha sometido al proceso de KTL (cataforesis), que lo dota de una capa uniforme de imprimación en toda la superficie de 50 micras. Cuenta con hasta 10 años de garantía antiperforación por corrosión

PARA TODAS LAS NECESIDADES

La gama Elite está compuesta por 22 modelos diferentes de lonas entre los que destacan: Multipunto XL, lonas de apertura rápida, ultra-aligeradas, portabobinas, etc., y soluciones de transporte para intermodalidad, automoción, bebidas, neumáticos...

“Las lonas Elite de Lecitrailer son más rentables, garantizan más durabilidad y fiabilidad con menos costes de mantenimiento a lo largo de la vida del vehículo. Se han diseñado para realizar trabajos duros y exigentes, con intervalos de mantenimiento más largos y con menos inmovilizaciones”, explican los responsables de la compañía.

Para maximizar la rentabilidad, recomiendan a los clientes vincular las lonas Elite con los programas de mantenimiento LT ZEN de Lecitrailer.

PERSONALIZACIÓN EXCLUSIVA

Estos semirremolques se adaptan al 100% a cada necesidad para el transporte de cualquier tipo de mercancía. Es posible personalizar hasta 20 puntos del semirremolque con más de 50 combinaciones. Los clientes pueden elegir la longitud y la altura, cuentan con flexibilidad a la hora de seleccionar y ubicar los accesorios donde realmente necesitan para trabajar. Eligen los tipos de piso, puertas, frontales y elevación, etc. Y si produce el cambio de normativa, las carrocerías están ya preparadas para el transporte hasta 4,5 metros.





UTA EQUIPA LA FLOTA DE VILLART LOGISTIC CON EL DISPOSITIVO DE PEAJE UTA ONE

El proveedor de tarjetas de combustible y servicios en Europa y empresa de Edenred, ha llegado a un acuerdo con la empresa internacional de logística y transporte, para equipar su flota de 180 vehículos con el dispositivo de peaje UTA One. Mediante esta colaboración, Villart Logistic podrá cubrir hasta un total de trece contextos de peaje en doce países europeos. Con el dispositivo UTA One®, la empresa dispondrá de informes de trayectos individuales para el control y gestión de toda la flota y la posibilidad de activación y modificación de forma inalámbrica (Over The Air). Esta alianza también se completa con el servicio de recuperación de impuestos en Europa, que UTA ofrece en cooperación con un socio especializado. La gestión de tasas en el extranjero incluye el reembolso del IVA en todos los países de la UE más Suiza y Noruega, así como la devolución parcial del impuesto especial incluido en el precio del diésel. Esta opción está disponible en algunos países europeos como Bélgica, Francia, Italia, Eslovenia y España. Alfonso Díaz Llairó, director general de UTA España y Portugal, ha mostrado su satisfacción con la confianza de este nuevo cliente: "Estamos orgullosos de cubrir las necesidades de movilidad de una empresa como Villart".



DAIMLER, TRATON Y VOLVO UNEN SUS FUERZAS PARA IMPULSAR LA ELECTROMOVILIDAD

Han firmado un acuerdo no vinculante para instalar y operar una red pública de carga de alto rendimiento para baterías eléctricas para camiones y autobuses de larga distancia. El acuerdo sienta las bases de una futura joint venture que comenzaría a operar en 2022. Daimler, TRATON y Volvo tienen la intención de invertir 500 millones de euros para instalar y operar al menos 1.700 cargadores de energía verde de alto rendimiento.

Las tres organizaciones poseerán partes iguales en la empresa conjunta, pero seguirán siendo competidores en todas las demás áreas. La creación de la joint venture está sujeta a aprobaciones regulatorias y de otro tipo. Previsiblemente el acuerdo definitivo se firmará a finales de este año y la sede estará en Ámsterdam (Holanda).



ACTUALIDAD
→ MERCADO



LA NUEVA GENERACIÓN DE CAMIONES DAF YA HACE HISTORIA

En menos de un mes después del lanzamiento oficial, DAF ya ha recibido más de 1.000 pedidos de clientes para sus camiones de Nueva Generación XF, XG y XG+. "Nunca en nuestros más de 90 años de historia se había alcanzado este hito tan rápidamente después del lanzamiento oficial", destaca Richard Zink, miembro del Consejo de Administración de DAF y responsable de Marketing y Ventas. La gama completamente nueva de vehículos para el transporte de larga distancia entrará en producción en octubre y establecerá un nuevo estándar de eficiencia, seguridad y confort para el conductor.



La garantía
del fabricante

SISTEMA DE SEGURIDAD PARA SU FOSO DE TALLER



- INSTALACION RÁPIDA
- FÁCIL DE USAR
- COMPATIBLE CON GATOS DE ELEVACIÓN O BANDEJA DE ACEITE EN EL FOSO
- HECHO A MEDIDA DE SU FOSO
- CERTIFICACIÓN DE MONTAJE
- PRODUCTO CE



Contacte con nosotros a
comercial@sefac.es o al tel. 91 672 3612
www.sefac.es o facebook/SefacEspana

SECCIÓN OFICIAL Y PERMANENTE DE COMUNICACIÓN DE



MATRICULACIONES DE VEHICULOS CARROZADOS: EFECTO REBOTE

EL SECTOR VUELVE A CIFRAS DE PRODUCCIÓN PRE-PANDEMIA

EL AÑO PASADO POR ESTAS FECHAS OBTENÍAMOS LA SIGUIENTE CONCLUSIÓN AL COMPARAR LAS CIFRAS DE MATRICULACIÓN DEL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2019 CUANDO NO CONOCIÁMOS LO QUE ERA EL CORONAVIRUS Y EL PRIMER SEMESTRE DE 2020 CUANDO TODO SE PARÓ CON UN CONFINAMIENTO TOTAL: "EL SEMESTRE (ENERO - JUNIO DE 2020) VISTO EN CONJUNTO NOS DEJA UN MERCADO RECORTADO UNA MEDIA DEL 29%..."

Acabado junio de este 2021 ya disponemos de cifras para analizar lo que ha ocurrido en este primer semestre con las matriculaciones de vehículos. Carrozar y matricular más de doce mil vehículos en el primer semestre es un dato muy esperanzador porque volvemos a cifras de producción pre-pandemia recuperando ese 30% que se llevó el coronavirus. Pero hablamos de una recuperación en un contexto muy complicado porque este efecto rebote en el sector viene en convivencia con la escasez de materias primas y el aumento descontrolado de sus precios, sumado a un hecho histórico y también muy importante: la dilatación de los plazos de

Enero - Junio 2021	Categoría de homologación				Total	Enero - Junio 2020	Categoría de homologación				Total
	M1	N1	N2	N3			M1	N1	N2	N3	
Ambulancia	1080	-	-	-	1080	Ambulancia	797	-	-	-	797
Basurero	-	26	35	258	319	Basurero	-	5	33	217	255
Botellero	-	33	110	3	146	Botellero	-	60	113	5	178
Caja abierta	-	1.491	152	333	1976	Caja abierta	-	888	113	309	1310
Caja cerrada	-	1.266	213	88	1567	Caja cerrada	-	798	204	87	1089
Cisterna	-	9	23	161	193	Cisterna	-	1	28	141	170
Frigorífico	-	822	219	304	1345	Frigorífico	-	857	288	287	1432
Grúa	-	36	4	9	49	Grúa	-	26	1	3	30
Hormigonera	-	-	3	160	163	Hormigonera	-	1	-	122	123
Isotermo	-	65	11	20	96	Isotermo	-	42	12	22	76
Jaula	-	38	7	18	63	Jaula	-	24	8	17	49
Plataforma	-	116	6	28	150	Plataforma	-	46	6	62	114
Portacontenedores	-	96	54	309	459	Portacontenedores	-	43	53	275	371
Portavehículos	-	58	165	112	335	Portavehículos	-	48	172	113	333
Servicio contra incendios	-	-	23	83	106	Servicio contra incendios	-	2	21	55	78
Silo	-	-	-	34	34	Silo	-	-	1	23	24
Vivienda	3.688	-	1	-	3689	Vivienda	2.643	-	-	-	2643
Volquete de canteras	-	604	63	201	868	Volquete de canteras	-	336	53	188	577
Total general	4768	4660	1089	2121	12638	Total general	3440	3177	1106	1926	9649

entrega de los chasis que se van a carrozar, principalmente, por la escasez de componentes en las grandes fábricas.

Mucho se debatió en la pandemia sobre si era buen o mal momento para renovar una flota o aprovisionarse de materia prima. A fin de cuentas, las condiciones económicas eran muy favorables y los precios eran más bajos que ahora. Pero claro, eso lo sabemos ahora.

EL ENCARECIMIENTO DE LAS MATERIAS CONDICIONA EL FUTURO

A día de hoy, los presupuestos son efímeros en el proceso de compra de un vehículo, por ende, también el de su carrocería. Un presupuesto puede suponer una ruina cuando la materia prima principal te sube en una semana un 25%. Los proveedores, en muchos casos, sólo pueden mantener precios de un día para otro y así es difícil trabajar y hacer empresas viables. El encarecimiento de la madera, el acero, el aluminio, etc. está revirtiendo la capacidad de recuperación de nuestras empresas y la de nuestros clientes transportistas, que a fin de cuentas utilizan sus vehículos como herramientas de trabajo. Y se entiende como un hecho natural que tras una contracción como la vivida, todo volverá a la normalidad pasados bastantes meses y algún que otro año. También sabemos que esta tendencia inflacionista será beneficiosa para productores y distribuidores de materias primas, que por desgracia no son españoles, lo que lastrará aún más la recuperación.

HABLAMOS DE UNA RECUPERACIÓN EN UN CONTEXTO MUY COMPLICADO PORQUE ESTE EFECTO REBOTE EN EL SECTOR VIENE EN CONVIVENCIA CON LA ESCASEZ DE MATERIAS PRIMAS Y EL AUMENTO DESCONTROLADO DE SUS PRECIOS





LA ENTREGA DE VEHÍCULOS UNA VEZ COMPRADOS, PARA QUE POSTERIORMENTE EL CARROCERO INSTALE LA CARROCERÍA, SE ESTÁ DILATANDO EN MUCHOS CASOS HASTA SEIS MESES, LO QUE HA PROVOCADO QUE MUCHAS EMPRESAS PIENSEN QUE PARA DISPONER DE UN VEHÍCULO DE INMEDIATO LO MEJOR ES RECURRIR AL MERCADO DE LA IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS USADOS

Carrocerías	Variación 2021/20 (%)
Ambulancia	36
Basurero	25
Botellero	-18
Caja abierta	51
Caja cerrada	44
Cisterna	14
Frigorífico	-6
Grúa	63
Hormigonera	33
Isotermo	26
Jaula	29
Plataforma	32
Portacontenedores	24
Portavehículos	1
Servicio contra incendios	36
Silo	42
Vivienda	40
Volquete de canteras	50
Variación media total	31 %

MESES COMPLICADOS

De forma complementaria trasladamos una reflexión también muy importante: la entrega de vehículos una vez comprados, para que posteriormente el carrocerero instale la carrocería, se está dilatando en muchos casos hasta seis meses, lo que ha provocado que muchas empresas piensen que para disponer de un vehículo de inmediato lo mejor es recurrir al mercado de la importación de vehículos usados. Esto sí que es un problema para todos en conjunto: en primer lugar por la introducción en nuestro mercado de vehículos más contaminantes, y en segundo lugar por la importación de bienes de equipo construidos en fábricas extranjeras. Una vez recuperada la producción, si queremos aumentar la capacidad de nuestras fábricas, elevar los ingresos y aumentar la contratación debemos maximizar la rentabilidad. Por ello, si necesitas carrozar un vehículo, confía en el mercado nacional.

Salvador Nuñez Bustos
 Secretario Técnico ASCATRAVI
 C/ Electrodo, 70, Oficina K
 28522 Rivas Vaciamadrid (Madrid)
 Tlfno. 91 499 44 83 - Fax 91 499 44 75
ascatravi@ascatravi.org / www.ascatravi.org



ASCATRAVI representa a nivel nacional tanto a los carroceros que a día de hoy son fabricantes de segunda fase, como a aquellos que reparan, reforman o transforman carrocerías. Si necesitas una carrocería, búscala en www.ascatravi.org

¡ENHORABUENA!

Los profesionales del transporte de mercancías han elegido los mejores vehículos del año 2021

#PremiosNacionalesDelTransporte



PATROCINADORES



MAN TGX INDIVIDUAL LIONS S: AUTENTICO RUGIDO DE LEÓN



El nuevo MAN TGX INDIVIDUAL LION S. Simply my truck.

Aquellos que dan lo mejor de sí mismos cada día también merecen las mejores herramientas de trabajo * Sube a bordo del MAN TGX INDIVIDUAL LION S y disfruta de un increíble diseño unido a una comodidad de conducción suprema. El exterior exclusivo con molduras de carbono y detalles en rojo atrae todas las miradas en la carretera, mientras que el interior proporciona un ambiente relajado y agradable gracias a la cabina más grande de MAN, el paquete de Confort del conductor y una variedad de elementos muy elegantes. Y si aún quieres más, solo tienes que pedirlo. MAN TGX INDIVIDUAL LION S es el nuevo rey de la carretera. #SimplyMyTruck

* Nuevo MAN TGX: "Truck of the Year 2021"

